

Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

Факультет менеджменту та маркетингу

Кафедра економіки і підприємництва

«На правах рукопису»

УДК 658.8

«До захисту допущено»

Завідувач кафедри

_____ Круш П.В.

“ ” _____ 2019 р.

Дипломна робота
на здобуття ступеня бакалавра

з напряму підготовки 6.030504 «Економіка підприємства»

на тему: «Економічне обґрунтування напрямів зростання прибутковості діяльності ФОП Галецька Ірина Володимирівна»

Виконав: студент IV курсу, групи УЕ-52

Галецький Данііл Юрійович

Керівник д.е.н., проф. Марченко В.М.

Консультант з економіко-математичного

підрозділу к.т.н, доц. Кузьмінська Н.Л.

Рецензент к.е.н., доц. Черненко Н.О.

**Засвідчую, що у цій дипломній
роботі немає запозичень з праць
інших авторів без відповідних
посилань.**

Студент _____

Київ – 2019 року

**Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»
Факультет менеджменту та маркетингу
Кафедра економіки та підприємництва**

Рівень вищої освіти - перший (бакалаврський)
Напрямок підготовки 6.030504 «Економіка підприємства»

ЗАТВЕРДЖУЮ
Завідувач кафедри
_____ Круш П.В.
«__» _____ 2019 р.

ЗАВДАННЯ

на дипломну роботу студенту

Галецькому Даніілу Юрійовичу

1. Тема роботи Економічне обґрунтування напрямів зростання прибутковості діяльності ФОП Галецька Ірина Володимирівна, керівник роботи: Марченко Валентина Миколаївна, д.е.н., професор кафедри економіки і підприємництва затверджені наказом по університету від 28.02.2019 року № 788-с.

2. Строк подання студентом роботи: 29.06.2019 року.

3. Вихідні дані до роботи: Уставні документи підприємства, дані бухгалтерського обліку, статистична звітність за 2014-2018 роки, законодавчі та нормативні акти України.

4. Зміст роботи:

Вступ

Розділ I. Теоретико-методологічні засади формування прибутковості діяльності підприємства

1.1. Сутність прибутку як економічної категорії

1.2. Чинники та шляхи підвищення прибутковості підприємства

1.3. Сучасні підходи до управління прибутковістю підприємства

Розділ II. Аналіз прибутковості підприємства на прикладі ФОП Галецька Ірина Володимирівна

2.1. Господарсько-правові засади функціонування фізичної особи підприємця Галецької Ірини Володимирівни та її загальна характеристика

2.2. Аналіз економічного стану ФОП Галецька Ірина Володимирівна

2.3. Аналіз прибутковості діяльності ФОП Галецька Ірина Володимирівна

2.4. Кореляційно-регресійний аналіз прибутковості ФОП Галецька Ірина Володимирівна

Розділ III. Напрями підвищення прибутковості фізичної особи підприємця Галецької Ірини Володимирівни

3.1. Розробка пропозицій щодо підвищення прибутковості діяльності ФОП Галецька Ірина Володимирівна

3.2. Розрахунок економічної ефективності запропонованих заходів підвищення прибутковості ФОП Галецька Ірина Володимирівна

3.3. Оцінка соціально-економічної ефективності запропонованих заходів щодо підвищення прибутковості діяльності ФОП Галецька Ірина Володимирівна

Висновки

Список використаних джерел

Додатки

5. Перелік ілюстративного матеріалу: презентація дипломної роботи.

6. Консультанти розділів роботи:

Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис, дата	
		завдання видав	завдання прийняв
Розділ 2, пункт 2.4	к.е.н., доц. Кузьмінська Н.Л.		
Нормоконтроль	к.е.н., доц. Кривда О.В.		

7. Дата видачі завдання: 25.12.2018 р.

Календарний план

№ з/п	Назва етапів виконання дипломної роботи	Строк виконання етапів роботи	Примітка
1	Затвердження теми науковим керівником	25.12.2018 р.	
2	I розділ написання д/р	28.01.2019 р.	
3	II розділ написання д/р	11.03.2019 р.	

4	III розділ написання д/р	18.04.2019 р.	
5	Попередній захист дипломної роботи	24.04.2019 р.	
6	Строк подання дипломної роботи на кафедру	29.05.2019 р.	
7	Захист дипломної роботи	17.06 – 30.06.2019 р.	

Студент

Галецький Д.Ю.

Керівник роботи

Марченко В.М.

РЕФЕРАТ

Дипломна робота Галецького Данііла Юрійовича на тему «Економічне обґрунтування напрямів зростання прибутковості діяльності ФОП Галецька Ірина Володимирівна», напрям підготовки 6.030504 «Економіка підприємства», КПІ ім. І. Сікорського, 2019, Київ.

Дипломна робота складається зі вступу, 3 розділів, висновків, списку використаних джерел та додатків.

Робота виконана в обсязі 91 сторінок, містить 10 рисунків, 23 таблиці та 2 додатки.

Мета роботи полягає в аналізі існуючих показників ефективності фінансової діяльності підприємства, а також напрямів та способів підвищення його прибутковості ФОП Галецька Ірина Володимирівна.

Для економічного обґрунтування напрямів підвищення ефективності фінансової діяльності ФОП Галецька Ірина Володимирівна в роботі використані такі методи: логічний метод, метод горизонтального і вертикального аналізу, графічний метод, методи економіко-математичного моделювання, метод логічного узагальнення та порівняльний.

В роботі було проаналізовано показники, які характеризують діяльність підприємства та досліджено показники рентабельності. Аналіз показав, що підприємству необхідно збільшувати величину прибутків, щоб залишатися рентабельним. Для цього необхідно переорієнтувати туристичну діяльність на нові види туристичних послуг, пов'язаних з міжнародним туризмом.

Об'єкт дослідження – фінансова діяльність ФОП Галецька Ірина Володимирівна.

Предмет дослідження – сукупність теоретичних, методичних та практичних підходів до підвищення прибутковості діяльності ФОП Галецько Ірина Володимирівна.

Ключові слова: прибутковість, підприємство, дохід, прибуток, витрати, фінансовий стан, собівартість, рентабельність.

ABSTRACT

Haletskyi's bachelor thesis on the topic "Economic substantiation of the directions of profitability growth of PA Haletska Irina Volodimirivna", field of study 6.030504 "Economics of Enterprise ", NTUU "Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute", 2019, Kyiv.

Thesis consists of an introduction, 3 chapters, conclusions, list of literature sources and applications.

The work has a volume of 91 pages, contains 10 figures, 23 tables and 2 applications.

The purpose of the work is to analyze the existing indicators of the efficiency of the financial activity of the enterprise, as well as directions and ways to increase its profitability at PA Haletska Irina Volodimirivna".

The following methods were used for economic substantiation of the directions of increasing the efficiency of financial activity of PA Haletska Irina Volodimirivna: the logical method, the method of horizontal and vertical analysis, the graphical method, the methods of economical and mathematical modeling, the method of logical generalization and the comparative.

In this work, indicators were analyzed that characterize the activity of the enterprise and investigated the indicators of profitability. The analysis showed that the company needs to increase the amount of profits in order to remain cost-effective. To do this, it is necessary to reorient tourism activities to new types of tourist services related to international tourism.

The object of research is financial activity of PA Haletska Irina Volodimirivna.

Subject of research - a set of theoretical, methodological and practical approaches to increase the profitability of activities of PA Haletska Irina Volodimirivna.

Key words: profitability, enterprise, income, profit, expenses, financial condition, prime cost, profitability.

ЗМІСТ

ВСТУП	8
РОЗДІЛ I. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	10
1.1 Сутність прибутку як економічної категорії.....	10
1.2 Чинники та шляхи підвищення прибутковості підприємства.....	22
1.3 Сучасні підходи до управління прибутковістю підприємства	28
РОЗДІЛ II. АНАЛІЗ ПРИБУТКОВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА НА ПРИКЛАДІ ФОП ГАЛЕЦЬКА ІРИНА ВОЛОДИМИРІВНА	33
2.1 Господарсько-правові засади функціонування фізичної особи підприємця Галецької Ірини Володимирівни та її загальна характеристика	33
2.2 Аналіз економічного стану ФОП Галецька Ірина Володимирівна	42
2.3 Аналіз прибутковості діяльності ФОП Галецька Ірина Володимирівна	59
2.4 Використання методів економічного моделювання для оцінки прибутковості ФОП Галецька Ірина Володимирівна	63
РОЗДІЛ III. НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ФІЗИЧНОЇ ОСОБИ ПІДПРИЄМЦЯ ГАЛЕЦЬКОЇ ІРИНИ ВОЛОДИМИРІВНИ.....	69
3.1 Розробка пропозицій щодо підвищення прибутковості діяльності ФОП Галецька Ірина Володимирівна	69
3.2 Розрахунок економічної ефективності запропонованих заходів підвищення прибутковості ФОП Галецька Ірина Володимирівна.....	74
3.3 Оцінка соціально-економічної ефективності запропонованих заходів щодо підвищення прибутковості діяльності ФОП Галецька Ірина Володимирівна....	80
ВИСНОВКИ.....	84
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	88
ДОДАТКИ.....	92

ВСТУП

Будь-яке комерційне підприємство функціонує з метою отримання прибутку. Прибуток є основним джерелом фінансування підприємства та основним показником ефективності його діяльності. За рахунок прибутку підприємство може розвиватися, створювати нові робочі місця, налагоджувати випуск більш конкурентоспроможної та якісної продукції, забезпечувати покриття своїх боргів перед іншими суб'єктами.

Прибуток є не тільки внутрішнім інструментом комерційного підприємства. Він має тісний зв'язок із макроекономікою, найкращим прикладом чого є показник валового внутрішнього прибутку країни. На макрорівні прибуток є одним з важелів регулятивних функції держави.

Актуальність даної дипломної роботи полягає в тому, що прибутковість підприємства, яка залежить від всіх сфер діяльності на цьому підприємстві, піддається керуванню. Оскільки одержання та максимізація прибутку є основною метою діяльності підприємства, дуже важливо розуміти шляхи та способи підвищення цієї прибутковості.

Все це призводить до необхідності детального вивчення суті прибутку, шляхів та методів його аналізу, а також способів та заходів його підвищення на підприємстві.

Дослідженням проблеми підвищення прибутковості займалися такі науковці М. Я. Дем'яненко, С. Ф. Голов, М. Я. Коробов, Л. Ю. Кучер, А. м. Поддєрьогін, Р. Р. Антонюк, М. Ф. Огійчук, В. М. Гриньова, О. В, Хмелевський, Н. М. Ушакова, Л. І. Данилова та інші.

Метою даної роботи є обґрунтування шляхів підвищення прибутковості підприємства, розробка рекомендацій щодо конкретних заходів підвищення прибутковості.

Об'єктом дослідження даної роботи є прибутковість діяльності ФОП Галецька Ірина Володимирівна.

Предметом дослідження дипломної роботи є сукупність теоретичних, методичних та практичних підходів до підвищення прибутковості діяльності ФОП Галецько Ірина Володимирівна.

Методами дослідження є логічний метод, метод горизонтального і вертикального аналізу, графічний метод, методи економіко-математичного моделювання, метод логічного узагальнення та порівняльний метод.

Практичне значення одержаних результатів полягає у розробці та економічному обґрунтуванні пропозицій щодо розширення спектру туристичних послуг ФОП Галецька Ірина Володимирівна.

Основні результати дослідження отримали позитивний відгук ФОП Галецької Ірини Володимирівни та прийняті до використання в його практичній діяльності (акт впровадження №19052019/01 від 19.05.2019 р.).

РОЗДІЛ І. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

1.1 Сутність прибутку як економічної категорії

Прибуток є основною метою діяльності будь-якої комерційної установи. Він є результатом діяльності підприємства, головним рушієм ринкової економіки та основною мотивацією ведення діяльності. Прибуток є вартісним вираженням вигоди підприємця від використання наявних ресурсів, таких як земля, праця, капітал, технологія, інформація і т.д.

Також слід зазначити що прибуток не є гарантованою величиною. Це означає, що підприємець не може бути впевненим у тому який обсяг прибутку принесе використання його ресурсів та чи принесуть ці ресурси прибуток взагалі. Ведення підприємницької діяльності – це завжди ризик, на який іде підприємець. І для доцільності здійснення такого ризику його компенсує можливість отримання більшої суми коштів ніж дохід за будь-яких інших альтернативних видів діяльності.

Згідно Господарського кодексу України: «Підприємство – самостійний суб'єкт господарювання, зареєстрований компетентним органом державної влади або органом місцевого самоврядування, для задоволення суспільних та особистих потреб шляхом систематичного здійснення виробничої, науково-дослідної, торговельної, іншої господарської діяльності в порядку. На всіх підприємствах основним узагальнюючим показником фінансових результатів і господарської діяльності є прибуток (дохід)»[1]. Отже, прибуток – основний узагальнюючий показник діяльності підприємства.

Прибуток (в бухгалтерському аспекті) – результат діяльності процесу бухгалтерського обліку, внаслідок проведення господарських операцій та є сумою отриманих прибутків (збитків).

Прибуток (в економічному аспекті) – перетворена похідна форма додаткової вартості (в якісному аспекті), яка є різницею між продажною ціною товару і затратою капіталу на його виробництво (в кількісному аспекті).

Прибуток (у політекономічному аспекті) – найважливіша форма механізму втілення економічної реалізації різних типів капіталістичної власності, в якій (формі) виражаються економічні відносини між капіталістами і найманими працівниками з приводу виробництва, обміну і привласнення створеної додаткової вартості і частини необхідного продукту[15].

Згідно з Податковим кодексом України, прибутком вважається сума валових доходів, тобто по суті доходів від усіх видів діяльності, скоригована певним чином для цілей оподаткування, зменшена на суму валових витрат підприємства і на вартість зносу (амортизації) основних засобів і нематеріальних активів[4].

П(С)БО 3 «Звіт про фінансові результати» визначає прибуток як суму, на яку доходи перевищують витрати, пов'язані з ними[3]. Саме таке тлумачення прибутку в першу чергу цікавить підприємців, інвесторів, економістів, оскільки воно дає змогу оцінити результат діяльності підприємства та умови, обставини створення такого результату, а також шляхи його покращення.

Прибуток є зворотною стороною витрат, оскільки чим менші витрати – тим більший прибуток.

А. Сміт розглядав прибуток, з одного боку, як результат праці робітника, оскільки вартість, яку він додає до вартості матеріалів, розкладається на дві частини: оплату його праці та прибуток підприємця; а з іншого боку – як результат функціонування капіталу.

Д. Рікардо вважав, що основним фактором впливу на прибуток є заробітна плата. Прибуток зростає, якщо знижується заробітна плата. Одним з головних чинників підвищення прибутку є суспільна продуктивність праці, яка, зростаючи, зумовлює зниження вартості робочої сили.

Багато західних економістів при поясненні прибутку використовують теорію трьох факторів виробництва Ж. Б. Сея, за якою участь у створенні

вартості беруть праця, земля і капітал. Наприклад, прибуток вони розглядають як дохід від використання засобів виробництва (капіталу) та як плату за працю підприємця з управління та організації виробництва і, отже, дохід на капітал відрізняють від підприємницького доходу[13].

За елементами, що формують прибуток розрізняють такі види прибутку:

1. маржинальний прибуток – сума чистого доходу за винятком змінних витрат;
2. валовий прибуток – сума чистого доходу від операційної діяльності за винятком всіх операційних витрат;
3. балансовий прибуток – різниця між всією сумою чистого доходу підприємства та всією сумою його витрат;
4. чистий прибуток – це сума балансового прибутку за винятком суми податку на прибуток.

Прибуток, хоча і є основним показником та метою діяльності підприємства є набагато ширшим показником з глобальної точки зору, а саме:

1. як вже було сказано, він є основною метою діяльності та мотивом підприємця піти на ризик у веденні діяльності, результатом якого є дохід підприємця – власника, який потенційно може бути набагато більшим за можливих альтернатив діяльності;
2. прибуток є базовою величиною для оплати дивідендів за акціями акціонерів підприємства. Оскільки для підприємства дуже важливо мати шляхи інвестування коштів для подальшого ведення діяльності та розвитку, підприємства на території можуть працювати у вигляді публічних (ПАТ) або приватних (ПрАТ) акціонерних товариств. Мотивом інвестувати кошти (придбавати акції) у підприємство є дивіденди за придбаними акціями, базою розрахунку яких, як правило, є саме прибуток підприємства;
3. Прибуток є базою нарахування податку до бюджету. Податок на прибуток є одним з найбільших джерел наповнення бюджету країни. За даними сайту cost.ua за 2018 рік частка податку на прибуток підприємств у всьому обсязі податкових надходжень до бюджету країни склала 9,3%[45].

4. Прибуток є основним джерелом фінансування розвитку підприємства. На відміну від ПДВ і акцизного збору, прибуток, що його одержують підприємства у сфері виробництва товарів і послуг, хоч він також є одним із головних джерел формування централізованих фінансових ресурсів держави, в значній своїй частині використовується тими підприємствами, які його одержали, на збільшення виробництва, реконструкцію і технічне переозброєння їх основних засобів, удосконалення технології, матеріальне заохочення трудящих соціальний розвиток колективів.

До основних функцій прибутку належать такі:

1. облікова – полягає в твердженні, що прибуток є необхідним елементом ціни товару. Він є засобом обліку суспільно необхідних витрат праці, що потрібні для забезпечення розширеного відтворення;

2. розподільча – полягає в тому, що через прибуток здійснюється розподіл ресурсів і доходів між суб'єктами, галузями та іншими економічними одиницями;

3. стимулююча – окрім інтересів суб'єктів підприємницької діяльності прибуток також використовується в інтересах їхніх працівників. Тому прибуток використовується для впровадження нових технологій, досягнення науково-технічного прогресу, що підвищують ефективність ведення підприємницької діяльності за рахунок зменшення витрат[7].

Основними джерелами формування прибутку на підприємстві є:

1. прибуток, отриманий від реалізації продукції, виконання робіт та надання послуг підприємством, який розраховується як різниця чистого доходу (виручки за винятком ПДВ та акцизного податку) та собівартістю реалізованої продукції;

2. прибуток від реалізації майна підприємства, основних фондів, нематеріальних активів, цінних паперів та інших активів, який розраховується як різниця між ціною реалізації активу та його балансовою (залишковою) вартістю;

3. прибуток від спільної діяльності підприємств, дивіденди за акціями інших підприємств, відсотки за облігаціями та іншими цінними паперами, отримані

штрафи за договірними зобов'язаннями інших суб'єктів та інші види позареалізаційних операцій[40].

Кінцевим видом прибутку на підприємстві є чистий прибуток. Він є повністю власністю підприємства і може бути використаний ним на власний розсуд. Оскільки прибуток формується від реалізації певних товарів, робіт або послуг, його розрахунок виконується в декілька етапів, які наведено у таблиці 1.1.

Таблиця 1.1 – Методологія розрахунку чистого прибутку на підприємстві

Початковий показник	Операція		Кінцевий показник
	Додавання	Віднімання	
Валовий дохід (виручка від реаліз.)		- ПДВ - Акциз - Інші відрахування	Чистий дохід
Чистий дохід		- Собівартість реалізованої продукції	Валовий прибуток
Валовий прибуток	- Інші операційні доходи	- Адміністративні витрати - Витрати на збут - Інші операційні витрати	Фінансовий результат від операційної діяльності
Фінансовий результат від операційної діяльності	- Дохід від участі в капіталі - Інші фінансові доходи - Інші доходи	- Витрати від участі в капіталі - Інші фінансові витрати - Інші витрати	Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування
Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування	- Прибуток від припинення діяльності після оподаткування	- Податок на прибуток - Збиток від припинення діяльності після оподаткування	Чистий прибуток

Джерело: побудовано автором

Класифікація прибутку:

1. Залежно від виду діяльності, виділяють:

– прибуток від цільової діяльності – це прибуток, отриманий в результаті реалізації товарів (надання платних послуг);

– прибуток від інших видів діяльності – це прибуток від невиробничої діяльності, тобто транспортної, посередницької тощо;

– прибуток від реалізації майна – це прибуток від продажу основних фондів, нематеріальних активів;

– прибуток від позареалізаційних операцій – це прибуток від інвестиційної діяльності, надання майна в оренду, пайової участі в інших підприємствах тощо.

2. Залежно від порядку визначення розрізняють:

– балансовий прибуток – це прибуток, який характеризує кінцевий результат проведення всіх видів діяльності. Обсяг балансового прибутку визначається за даними бухгалтерського обліку;

– оподатковуваний прибуток – це обсяг прибутку, який визначається як різниця між валовими доходами та валовими витратами підприємства-платника податку на прибуток;

– чистий прибуток – це прибуток, що залишається в розпорядженні підприємства після сплати податку на прибуток та інших податків, обов'язкових платежів і зборів, сплачуваних за рахунок прибутку.

3. Залежно від методики оцінки виділяють:

– номінальний прибуток – це фактично отримана величина прибутку;

– реальний прибуток – це номінальний прибуток, перерахований з огляду на інфляцію.

4. Залежно від мети визначення розрізняють:

– бухгалтерський прибуток – це прибуток, який відповідає балансовому;

– економічний прибуток – це прибуток, який є різницею між виручкою від реалізації та всіма витратами підприємства, в тому числі витратами втрачених можливостей.

5. Залежно від розмірів підприємства розрізняють:

– мінімальний прибуток – це прибуток, розмір якого після сплати податків задовольняє власників підприємства відповідно до встановленого мінімального рівня рентабельності на вкладений капітал, тобто кількісно мінімальний рівень рентабельності відповідає рівню середньої потенційної ставки банків по депозитах;

– цільовий прибуток – це прибуток, який визначає цільову функцію діяльності підприємства і залежить від обраної стратегії.

– максимальний прибуток – це прибуток, який підприємство отримує при такому обсязі діяльності, коли граничні доходи дорівнюють граничним витратам, тобто граничні доходи і витрати ростуть відповідно до зростання обсягів виробництва[40].

Прибуток від звичайної діяльності – це фінансовий результат діяльності, яка є традиційною для даного підприємства, формується регулярно.

Прибуток від надзвичайної діяльності – це фінансовий результат, який отриманий внаслідок рідкісного для підприємства джерела формування.

На процес формування та розподілу прибутку підприємства впливають певні фактори. Їх можна розподілити на зовнішні та внутрішні. До зовнішніх факторів належать:

1. податки;
2. інфляція;
3. стадія кон'юнктури товарів та послуг на ринку;
4. прозорість фондового ринку;
5. ступінь активності фінансового ринку;
6. банкрутство боржників.

До внутрішніх факторів впливу на процес формування та розподілу прибутку можна віднести:

1. менталітет власника підприємства, життєва позиція щодо подій в країні;
2. інвестиційні можливості реалізації високодохідних проектів;
3. чисельність персоналу;
4. альтернативні внутрішні джерела формування фінансових ресурсів;
5. рівень наявних ризиків;
6. рівень поточної платоспроможності;
7. рівень ділової активності підприємства[6].

Метод – це систематизована сукупність дій, які необхідно виконати для досягнення певної мети. На сьогодні розрізняють 3 групи методів: методи, засновані на дослідженні, знаннях та інтуїції спеціалістів; методи

формалізованого представлення систем (аналітичні, статистичні, логічні, графічні); та комплексні методи[31].

Планування – заздалегідь визначений порядок дій для досягнення поставленої мети. Планування дає змогу виявити проблеми, які існують на ринку та способи їх вирішення з вказанням конкретних заходів. Проте неможливо заздалегідь точно передбачити всі параметри[32].

Для планування прибутку використовують 4 методи планування, а саме:

1. прямого розрахунку;
2. планування за показником витрат на 1 гривню продукції;
3. аналітичний;
4. планування прибутку з використанням сили дії операційного важеля.

Метод прямого розрахунку передбачає розрахунок прибутку за окремими видами продукції, яка виробляється та реалізується. Для використання цього методу необхідно знати дані щодо собівартості і ціни одиниці продукції по всім її видам. Плановий прибуток визначається за формулою (1.1):

$$\text{ПП} = \sum_{i=0}^n \text{Ці} - \text{Сі} \quad (1.1)$$

де: ПП – плановий прибуток підприємства;

Ці – ціна одиниці і-го виду продукції;

Сі – собівартість одиниці і-го виду продукції.

Метод витрат на 1 гривню продукції – це укрупнений метод, який використовується для розрахунку прибутку від реалізації всієї продукції на підприємстві. Для розрахунку планового прибутку цим методом необхідні дані про виробничі витрати та реалізацію продукції за попередній період, а також очікувану їх зміну, що прогнозується в наступному періоді.

Етапи визначення планового прибутку:

1. визначення витрат на 1 грн продукції;
2. визначення планових змін витрат на 1 грн продукції;
3. визначення прибутку в плановому періоді.

Розрахунок планового прибутку проводиться за формулою (1.2):

$$\text{ПП} = \text{QP} - (\text{QP} * \text{ЗП}) \quad (1.2)$$

де: ПП – плановий прибуток;

QP – плановий обсяг реалізації;

ZП – витрати на 1 грн планової продукції даного періоду.

Аналітичний метод планування прибутку відрізняється тим, що дає змогу визначити не тільки загальну суму прибутку, а і вплив на зміну окремих чинників (обсягів виробництва, собівартості, рівня цін та рентабельності продукції). Використовується, як правило, на підприємствах з широким асортиментом продукції.

Етапи визначення планового прибутку:

1. визначити очікувані значення прибутку, собівартості та розрахувати очікувану рентабельність. Очікувана рентабельність розраховується за формулою (1.3):

$$Po = Po / Co \quad (1.3)$$

де: Po – очікувана рентабельність;

По – очікуване значення прибутку;

Со – очікуване значення собівартості продукції.

2. Обчислити базовий коефіцієнт рентабельності. Базовий коефіцієнт рентабельності обчислюється за формулою (1.4):

$$Pб = Po - (1 + Po) * (1 - Iц / Iр) \quad (1.4)$$

де: Pб – базова рентабельність;

Ро – очікувана рентабельність;

Iц – індекс відпускних цін (цін продажу);

Iр – індекс цін на ресурси.

3) Розрахувати прибуток у плановому періоді за формулою (1.5):

$$ПП = (Pб * СП) / 100\% \quad (1.5)$$

де: ПП – плановий прибуток;

Pб – базова рентабельність;

СП – планове значення собівартості.

Метод заснований на ефекті операційного важеля базується на поділі витрат на змінні та постійні. На основі цих даних розраховується граничний прибуток.

Сила впливу операційного важеля розраховується як відношення граничного доходу до прибутку і показує, скільки відсотків зміни прибутку дає кожен відсоток зміни витрат від реалізації; визначається по формулі (1.6):

$$C_v = MR/P \quad (1.6)$$

де: C_v – сила впливу операційного важеля;

MR – граничний дохід;

P – прибуток.

Граничний дохід – це значення, яке показує суму витрат, які необхідно покрити незважаючи на обсяг реалізації продукції. Іншими словами це чиста виручка від реалізації продукції за мінусом змінних витрат.

Останнім етапом визначення планового рівня прибутку є розрахунок рівня виробничого левериджу. Виробничий леверидж – це значення, яке є коефіцієнтом еластичності. Він показує на скільки відсотків зміниться прибуток за умови зміни обсягу реалізації на 1 відсоток. Це значення вказує на чутливість прибутку до зміни обсягів виробництва і чим це значення більше, тим більший виробничий ризик. Розраховується виробничий леверидж за формулою (1.7):

$$L_v = \Delta P / \Delta Q \quad (1.7)$$

де: L_v – виробничий леверидж;

ΔP – темп приросту прибутку від реалізації продукції, %;

ΔQ – темп приросту обсягів реалізації продукції, %[37,39].

Аналіз – це процес розкладання предмету пізнання на окремі його частини. Це метод дослідження об'єкта за його елементами[29].

Оскільки прибутковість є одним з основних показників ефективності діяльності підприємства його аналіз є невід'ємною частиною діяльності економіста підприємства. Для аналізу прибутковості необхідні всі дані за період, який аналізується. Прибутковість – це кінцевий результат діяльності, тому вона залежить від всіх подій, які трапилися на підприємстві, рішень, які були прийняті апаратом управління підприємством, всіх витрат ті доходів, які несло або отримувало підприємство за аналізований період. Оскільки в Україні, згідно закону «Про затвердження Порядку подання фінансової звітності» податковим

періодом визнається календарний рік, то і аналіз прибутковості підприємства проводиться, як правило, за календарним роком[2].

В якості інформації для аналізу прибутковості підприємства використовується бухгалтерія підприємства, документи, які мали вплив на діяльність підприємства за рік, особливо ті, які прямо вказують на рух грошових коштів на підприємстві. Інформація для оцінки може бути як у відкритому доступі, так і внутрішньою інформацією підприємства, яка не публікується.

Прибуток підприємства – це абсолютний показник, виражений у грошовій формі, тому його аналіз в такому вигляді буде необ'єктивним, оскільки не враховуватиме масштабів підприємства. Тому для аналізу прибутковості використовується відносний показник рентабельності. Оскільки цей показник відносний він виражається у вигляді коефіцієнта або відсотку і в загальному його розрахунок полягає у відношенні прибутку підприємства до його витрат на виробництво. А. Д. Шеремет у своїй книзі «Комплексний аналіз господарської діяльності» називає рентабельність основним показником ефективності господарської діяльності[24].

Класифікація показників рентабельності:

1. за критерієм часом:
 - моментні;
 - статичні;
 - динамічні.
2. за критерієм витрат:
 - активи;
 - застосовані ресурси;
 - споживчі ресурси.
3. за критерієм результату:
 - загальний прибуток;
 - оподаткований прибуток;
 - чистий прибуток.
4. за критерієм узагальнення:

- узагальнюючі;
- локальні;
- часткові.

5. за критерієм інфляції:

- показники, що враховують інфляцію;
- показники, що не враховують інфляцію[27].

Основними показниками рентабельності є:

1. Коефіцієнт рентабельності активів – показує ефективність використання активів компанії для генерації прибутку. Розраховується за формулою (1.8):

$$K_{ра} = Пч / Фас \quad (1.8)$$

де: $K_{ра}$ – Коефіцієнт рентабельності активів;

$Пч$ – Чистий прибуток;

$Фас$ – Середньорічна вартість активів.

2. Коефіцієнт рентабельності власного капіталу – вказує, наскільки ефективно використовується власний капітал, тобто скільки прибутку було згенеровано на кожну гривню залучених власних коштів. Розраховується за формулою (1.9):

$$K_{рвк} = Пч / ВК \quad (1.9)$$

де: $K_{рвк}$ – Коефіцієнт рентабельності власного капіталу;

$Пч$ – Чистий прибуток;

$ВК$ – Власний капітал.

3. Коефіцієнт рентабельності продукції – вказує на обсяг чистого прибутку, який генерує кожна гривня продажів. Розраховується за формулою (1.10):

$$K_{рп} = Пр / СВ \quad (1.10)$$

де: $K_{рп}$ – Коефіцієнт рентабельності продукції;

$Пр$ – Прибуток від реалізації продукції;

$СВ$ – Собівартість реалізованої продукції.

4. Коефіцієнт рентабельності діяльності – відображає ефективність роботи підприємства, що націлене на отримання прибутку у короткостроковій перспективі і який вказує на якість управлінських рішень, що стосуються

фінансової, операційної та інвестиційної діяльності підприємства. Розраховується за формулою (1.11):

$$K_{рд} = Пч / ЗСВ \quad (1.11)$$

де: $K_{рд}$ – Коефіцієнт рентабельності діяльності;

$Пч$ – Чистий прибуток;

$ЗСВ$ – Загальновиробнича собівартість.

5. Коефіцієнт рентабельності інвестованого капіталу – характеризує ефективність використання не тільки власного капіталу, а й довгострокових кредитів та позик. Розраховується за формулою (1.12):

$$K_{рік} = Пч / ІК \quad (1.12)$$

де: $K_{рік}$ – Коефіцієнт рентабельності інвестованого капіталу;

$Пч$ – Чистий прибуток;

$ІК$ – Інвестований капітал.

6. Рентабельність продажу – характеризує доходність операційної діяльності підприємства. Розраховується за формулою (1.13):

$$R_{п} = Пр / Вч \quad (1.13)$$

де: $R_{п}$ – Рентабельність продажу;

$Пр$ – Прибуток від реалізації;

$Вч$ – Чиста виручка від реалізації.

Показники рентабельності показують відношення прибутку до витрат. Іншими словами це показник, який показує скільки прибутку припадає на 1 грн витрат. Якщо цей показник дозволяє покрити витрати пов'язані з інфляційними процесами та задовольняє підприємця та інвесторів, то можна сказати, що підприємство є прибутковим і ведення подальшої діяльності є доцільним.

1.2 Чинники та шляхи підвищення прибутковості підприємства.

На рентабельність підприємства впливає дуже велика кількість факторів. В загальному їх можна поділити на зовнішні і внутрішні. До того ж враховуючи умови ринкової економіки неможливо наперед чітко передбачити які з чинників

вплинуть на підприємство і як саме. Іноді один негативний чинник може нанівець звести декілька позитивних. До зовнішніх чинників можна віднести такі, на які підприємство не має можливості вплинути. До таких чинників приходить пристосовуватися, невілювати, але їх майже неможливо усунути. Такі фактори також, як правило, є незапланованими. Їх важко передбачити наперед і про їх вплив стає відомо саме в момент настання їх дії. Внутрішні фактори впливу, на відміну від зовнішніх, піддаються керуванню та їх можна спрогнозувати заздалегідь. Для ефективного використання таких факторів дуже важливо адекватно оцінювати можливості підприємства та його наявні ресурси для прийняття правильних управлінських рішень [14].

Стратегія – це планування усіх найважливіших дій (підприємницьких, функціональних), які потрібно реалізувати, щоб забезпечити тривалий успіх підприємству [9].

Доцільність розроблення стратегії полягає в тому, що вона:

1. дає визначення головних напрямків і шляхів досягнення цілей та забезпечення виживання підприємству в довгостроковій перспективі;
2. є способом встановлення взаємодії підприємства із зовнішнім середовищем;
3. є інструментом координації, допомагає здійснювати діагностику діяльності підприємства, визначаючи причини відхилень між цілями та результатами й у випадку виникнення конфліктів чи протиріч сприяє досягненню компромісів;
4. підвищує готовність підприємства реагувати на непередбачені зміни, демонструє зв'язок між функціями посадових осіб, сприяє обґрунтованому управлінню [11].

До внутрішніх чинників вибору стратегії підвищення рентабельності належать:

1. матеріально-технічні – чинники, які вказують на необхідність оновлення, модернізації або реконструкції виробничих потужностей підприємства;

2. організаційно-управлінські – вказують на необхідність ретельного дослідження інформаційної бази підприємства та розробки ефективної стратегії діяльності підприємства;

3. фінансові – полягають у проведенні фінансового аналізу підприємства для виявлення «слабких місць» та незадіяних резервів підприємства;

4. кадрові – чинники, які зумовлюють необхідність поліпшення умов праці робітників, організації їх робочого процесу, а також забезпечення умов підтримки та підвищення кваліфікації працівників.

До зовнішніх чинників вибору стратегії підвищення рентабельності належать:

1. ринкові – чинники, які спонукають до розробки якісного маркетингового плану та підвищення конкурентоспроможності підприємства, як правило за рахунок якості продукції та супутніх послуг;

2. адміністративні – до них відносять чинники, такі як податкова система, законодавство, норми, обмеження зі сторони держави, що стосуються діяльності підприємства, регулювання цін та тарифів;

3. зовнішньо-економічні – зміна цін в результаті інфляції[19].

Виходячи з факторів, які можуть впливати на діяльність підприємства та його рентабельність можна виділити такі основні шляхи підвищення прибутковості підприємства:

1. поліпшення збутової діяльності, яке зумовлює високу оборотність оборотних активів підприємства;

2. розширення виробничих потужностей підприємства для збільшення обсягів виробництва та зменшення витрат на виробництво однієї одиниці продукції внаслідок ефекту масштабу;

3. зменшення обсягів необ'єктивних витрат на невиробничу діяльність, а саме на управлінські та комерційні цілі;

4. підвищення рівня ефективності використання ресурсів підприємства, в тому числі людської праці;

5. впровадження новітніх технологій;

6. використання правильної цінової політики;
7. мотивація, організація, підвищення рівня кваліфікації персоналу;
8. підвищення рівня ефективності маркетингової діяльності;
9. звільнення від застарілого обладнання, або обладнання, яке не використовується;
10. ведення ефективної облікової політики;
11. оптимізація логістичної діяльності підприємства, ефективне використання площі та устаткування;
12. підвищення якості продукції та зниження її собівартості.
13. експортна орієнтація продукції[35,21,20,22,12,17];

Виходячи з перелічених шляхів можна сказати, що підприємство може підвищити свою прибутковість за рахунок майже будь-якої частини підприємства або аспекту її діяльності. В загальному основний спосіб підвищити прибутковість на підприємстві – це збільшити доходи та зменшити витрати. Питання постає в тому як ефективно це зробити?

Збільшення доходів за рахунок підняття цін – це дуже ризикований шлях і він має бути повністю виправданим, щоб підприємець на це пішов. Необ'єктивне підвищення ціни без супутнього підвищення якості продукції, якості додаткових послуг, пов'язаних з продукцією, таких як сервісне обслуговування чи товари, які доповнюють один одного не має сенсу, тому що клієнт може негативно сприйняти таку цінову політику. Якщо ж говорити про доходи, то їх також можна підвищити за рахунок збільшення обсягів випуску продукції. В такому випадку підприємство отримає більше коштів, але і витрати виростуть майже пропорційно. В такому випадку вигода може бути у ефекті масштабу. Змінні витрати на одиницю продукції залишаються сталими, але постійні витрати будуть розподілятися між більшим обсягом продукції. Внаслідок цього на кожную одиницю продукції буде припадати менша частка постійних витрат, а рентабельність цієї продукції підвищиться. Також при збільшенні обсягів випуску продукції будуть збільшуватись і витрати на придбання сировини, а зі збільшенням обсягів партій закупівлі сировини постачальники можуть зробити

знижку на цю сировину. До того ж витрати можуть зменшитися за рахунок оптимізації логістичної діяльності, як на етапі закупівлі сировини, так і на етапі продажу продукції, яку легше налаштувати при великих обсягах продукції.

Протилежним збільшенню дохідності є метод зменшення собівартості продукції. Як вже зазначалося зменшити собівартість можна за рахунок ефекту масштабу. Але це не єдиний спосіб.

Один із способів зменшення собівартості є оновлення виробничого обладнання. Оновлення основних засобів особливо ефективно при використанні нових технологій виробництва продукції, яке може зменшити обсяг браку продукції, відходів та втрат матеріалів в процесі виробництва. До того ж оновлення основних засобів може зумовити механізацію виробництва. За рахунок механізації у підприємства значно зменшується потреба в ручній праці. З точки зору соціального аспекту це не є позитивним чинником, оскільки зменшення кількості робочих місць призводить до безробіття в країні, але для підприємства це значне зменшення обсягів витрат на заробітну плату, які являють собою не тільки оплату праці, а і значні суми коштів, які сплачуються до бюджету як єдиний соціальний внесок.

Ще одним способом зменшення витрат є поліпшення якості продукції. Оскільки продукція вищої якості буде користуватися більшою популярністю та попитом це призведе до зростання обсягів продажів. До того ж це дозволить зменшити витрати на гарантійне обслуговування, оскільки продукція буде рідше виходити з ладу. Також якість продукції може створити наступний спосіб підвищення прибутковості – імідж компанії.

Часто на ринку складається така ситуація, коли два конкуруючих продукти, які мають однакові споживчі властивості сильно відрізняються за ціною. Як правило це відбувається тому що компанія з кращим іміджем додатково вкладає в ціну своєї продукції суму, яку споживач платить за «ім'я». Як приклад продукція компанії «Apple», яка коштує більш ніж вдвічі дорожче за аналогічні товари конкурентів. Але це не зупиняє споживачів продукції даного бренду. Люди готові платити гроші за «логотип» на своєму пристрої, одягу і т.д.

Також одним із способів підвищення прибутковості є, якщо не механізація виробництва, то мотивування наявної праці на підприємстві. Для цього необхідно застосовувати заходи заохочення персоналу, підвищення кваліфікації кадрів, якщо це позитивно вплине на продуктивність працівника, організація його робочого місця, умов праці, робота з трудовим колективом. Також слід проводити профілактичні лікарські заходи у випадку, якщо це зменшить втрати від неявок працівників внаслідок хвороби, оскільки в такому випадку підприємство все одно виплачує працівнику лікарняні, а робота, яку він мав би виконувати не виконується.

Одним із способів зменшення витрат виробництва є жорсткий контроль за економією на підприємстві. Особливо це стосується тих витрат, які не мають прямого відношення до виробництва. Перевитрати у адміністративному, збутовому відділі, перевитрати на комерційні, юридичні операції, перевитрати на операції з обслуговування виробництва також є достатньо великою статтею витрат. Також це стосується і виробничої діяльності: підприємство має контролювати витрати на виробництво, проводити регулярну інвентаризацію запасів для виявлення надлишків.

Наступний спосіб зменшення витрат – це регулярний огляд основних засобів на предмет несправності. Витрати на проведення огляду хоч і будуть, але як правило вони набагато менші за витрати на ремонт, коли несправність виявляється раптово.

Ще одним способом зменшити собівартість продукції є ефективно використання побічних видів продукції. Якщо в процесі виробництва утворюються відходи, то необхідно їх мінімізувати, а залишки можна реалізовувати на сторону. Це призведе до зменшення підсумкової ціни на сировину.

На прибутковість також сильно впливає неперервність процесу виробництва. Для ефективної діяльності необхідно забезпечити безперебійність випуску продукції та мінімізувати неефективні втрати часу від простоїв, ремонтів і т.д.

Також не слід забувати про маркетинг. Дуже часто продукція виробників, навіть не зважаючи на якість не користується популярністю внаслідок неефективної маркетингової стратегії. Товар має бути правильно піднесений споживачам, враховуючи особливості демографічного розташування населення, наявність потенційних споживачів, особливості їх мови, культури, традицій. Цінова політика на товар має бути підібрана таким чином, щоб виправдовувати маркетингову стратегію продукції та має відображати суспільно-необхідні витрати на створення цього продукту.

1.3 Сучасні підходи до управління прибутковістю підприємства

Процес контролю та управління прибутковістю підприємства включає в себе доволі багато етапів, методів та принципів. З часом і розвитком економічної науки списки цих понять доповнялися і на сьогодні можна виділити 5 основних підходів до управління рентабельністю на підприємстві:

1. системний – цей підхід дозволяє оцінити взаємозв'язки в системі управління підприємством, зовнішні фактори впливу і дозволяє підвищити рівень рентабельності за допомогою ефективної стратегії управління підприємством навіть у складних економічних умовах;

2. комплексний – підхід, який використовує дані про оцінку технічних, організаційних, економічних, соціальних, екологічних можливостей підприємства та шляхи їх ефективного комбінування та використання;

3. процесний – базується на твердженні про чітку послідовність та визначеність дій системи управління, що позитивно відзначається на кінцевих показниках рентабельності;

4. ситуаційний – підхід, який передбачає використання нестандартних, досить оригінальних шляхів вирішення задач у специфічній ситуації. Кожна ситуація оцінюється окремо та потребує свого, унікального шляху вирішення та плану дій;

5. маркетинговий – підхід, який базується на актуальних даних щодо співвідношення попиту та пропозиції на товар на ринку, прогнозування цих показників враховуючи тенденції попередніх років, а також аналіз життєвого циклу товару[10].

Всі перелічені вище підходи є вірними, але їх застосування обумовлюється конкретною ситуацією, яка склалася на підприємстві. Для розробки ефективної стратегії необхідно чітко розуміти який саме підхід необхідно задіяти і у якій ситуації. Для досягнення максимальної вигоди підходи можна комбінувати для охоплення стратегією всіх аспектів діяльності.

Управління – це процес перетворення інформації про стан об'єкта в командну інформацію про суб'єкта. Це цілеспрямований вплив на об'єкт для досягнення певної мети за допомогою процесів, явищ в межах певного регламентованого плану. Управління здійснюється на етапах системного проектування, створення/утворення, формування, розвитку, становлення, функціонування/життя системи[34].

Отримання прибутку є основною метою підприємства. В процесі діяльності підвищення загального розміру прибутку незмінно є однією з основних задач підприємця та економістів. Але не менш важливу роль у формуванні прибутку є його попередній ефективний розподіл, оскільки правильно використані кошти можуть значно збільшити прибутковість в майбутньому. Формування прибутку обумовлюється особливостями виробничого процесу підприємства, асортименту та виду його продукції, ресурсними потребами тощо.

Етапи ефективного управління прибутком:

1. визначення цільової суми прибутку, яка обумовлена масштабом виробництва, особливістю продукції, стратегії підприємства. Для цього застосовується метод граничних доходів і витрат. Максимальний прибуток досягається в тій точці, де граничні доходи та граничні витрати рівні;

2. обґрунтування обсягу виробництва продукції, який забезпечить отримання цільової суми прибутку. При цьому цей обсяг повинен відповідати попиту на продукцію та наявності необхідного обсягу ресурсів;

3. розробляється така товарно-групова структура, яка б відповідала структурі попиту населення;

4. встановлення цінової політики, яка б відповідала можливостям споживачів та забезпечувала б максимізацію прибутку;

5. визначення необхідного обсягу ресурсів, формування ресурсної політики;

6. створення стратегій управління валовим доходом та витратами.

7. визначення альтернативних варіантів отримання валових доходів та витрат коштів. Порівняння варіантів та вибір оптимального.

8. порівняння можливого обсягу прибутку з його цільовим розміром. Якщо обсяг отриманого прибутку більший ніж його цільове значення план приймається до виконання. Якщо очікуваний прибуток менший за цільове значення то план переробляється для того щоб виявити резерви. Якщо виявити резерви не вдалося, то доводиться знижувати цільове значення прибутку.

9. прийнятий до виконання план вступає в силу. Для підтримки діяльності проводиться постійний контроль за його виконанням для виявлення відхилень, їх причин та наслідків, а також для динамічного коригування плану[16].

Один з механізмів, які використовуються для забезпечення прибуткової роботи підприємств можна побудувати так:

1. Стратегія управління:

- стратегія розвитку;
- концепція функціонування;
- мета діяльності;
- поточні цілі.

2. Напрями діяльності та розвитку:

- інноваційний;
- кадровий;
- сировинно-технічний;
- фінансовий.

3. Аналітичний:

- комплексний аналіз;

- моделювання розвитку.

4. Маркетинговий:

- взаємини із партнерами по бізнесу;
- схеми завоювання нових ринків збуту;
- способи забезпечення конкурентоспроможності товарів та послуг.

5. Уникнення зовнішніх та внутрішніх загроз:

- дії конкурентів;
- зміна умов ведення бізнесу;
- форс-мажорні обставини[5].

Заходи покращення прибутковості на підприємстві проводяться в такому порядку:

1. організаційні (удосконалення виробничої, організаційної структури управління, реструктуризація або диверсифікація виробництва);
2. технічні (переобладнання виробництва, вдосконалення процесу виробництва та кінцевої продукції);
3. економічні важелі та стимули (удосконалення системи оплати праці, оптимізація показників оборотності активів і т.д.).

Економіст Супрун С. Д. вважає що прибутковість підприємства має збільшуватися саме за рахунок зменшення частки пасивних фондів у загальній вартості основних фондів та зменшення адміністративно-управлінських витрат[23].

Юрчишена Л. В. вважає, що необхідно скорочувати всі витратні статті: транспортні витрати, налагодити систему збуду, підвищити продуктивність праці, реструктурувати підприємство[8].

Морозов Ю. П. вважає, що для підвищення прибутковості необхідно безпосередньо перед процесом виробництва провести роботи, пов'язані з пошуком резервів підвищення ефективності виробництва. Він вважає, що найбільша частка прихованих резервів підприємства містяться саме на цій стадії[18].

Висновки до розділу I

Отже, прибуток є основною метою діяльності будь-якої комерційної установи. Він є результатом діяльності підприємства, головним рушієм ринкової економіки та основною мотивацією ведення діяльності. Прибуток є вартісним вираженням вигоди підприємця від використання наявних ресурсів, таких як земля, праця, капітал, технологія, інформація і т.д.

Підвищення рівня прибутковості є однією з основних цілей підприємства, для досягнення якої існує велика кількість шляхів та заходів. Основними з них є маніпулювання значеннями витрат, маркетингові, фінансові заходи, збільшення обсягів виробництва продукції тощо.

До чинників, які впливають на прибутковість підприємства відносять зовнішні та внутрішні. Зовнішніми чинниками є ті, на які підприємство не має можливості впливати. На внутрішні чинники підприємство може чинити вплив.

Сучасні напрями управління прибутковістю підприємством включають в себе такі підходи:

1. системний;
2. комплексний;
3. процесний;
4. ситуаційний;
5. маркетинговий.

Кожен з них має свої переваги і вибір правильного підходу залежить від конкретної ситуації. Для більш вдалого застосування ці підходи можна комбінувати.

РОЗДІЛ II. АНАЛІЗ ПРИБУТКОВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА НА ПРИКЛАДІ ФОП ГАЛЕЦЬКА ІРИНА ВОЛОДИМИРІВНА

2.1 Господарсько-правові засади функціонування фізичної особи підприємця Галецької Ірини Володимирівни та її загальна характеристика

ФОП Галецька Ірина Володимирівна була зареєстрована 11.03.2002 в місті Києві, що затверджує виписка з єдиного державного реєстру юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців. Серія та номер виписки ААВ №442411. Банківський рахунок обслуговується у фінансовій установі АТ КБ «Приватбанк».

З 2013 року ФОП Галецька Ірина Володимирівна займається туристичною діяльністю на території України. Вона являється одним з найбільших туристичних операторів в Україні, які надають зимові туристичні послуги до західної України на гірськолижний курорт «Буковель». Також до 2017 року включно «Буковель» надавала можливість підприємцям стати офіційними дилерами Ski pass (абонементів для проходження на гірськолижні витяги на території курорту) і, відповідно, в період 2014-2017 років ФОП «Галецька» була найбільшим офіційним дилером Ski pass «Буковель». З 2017 року цю систему було спростовано і з того часу колишні дилери, в яких залишилися придбані раніше абонементи мають змогу лише реалізовувати свої залишки Ski pass. Придбання нових абонементів неможливе. Вигідніше всього купувати абонементи дилерам було навесні, коли після закінчення сезону на ГК «Буковель» починали діяти велика кількість акцій і знижок.

ФОП Галецька Ірина Володимирівна має два інтернет-сайти окремо для діяльності, пов'язаної з наданням туристичних послуг та продажу абонементів Ski pass.

Сайт туристичної фірми: Захарыч.net, URL: <https://zaharich.net/>.

Сайт інтернет-магазину з продажу абонементів, URL: <https://skipass.ua/>.

Оскільки гірськолижний відпочинок це сезонний вид відпочинку основна діяльність підприємства припадає на 4 місяці в рік: січень, лютий, березень та

грудень. Туристичні послуги надаються на протязі всього періоду роботи комплексу «Буковель» від початку сезону (як правило грудень, іноді листопад) і до його закінчення (як правило березень, іноді квітень). Відкриття та закриття гірськолижного сезону встановлюється гірськолижним комплексом «Буковель» на власний розсуд спираючись на погодні умови.

На протязі весни, літа та осені, коли гірськолижний відпочинок недоступний, діяльність ФОП Галецька Ірина Володимирівна полягає у продажі абонементів за цінами нижчими, ніж у гірськолижний сезон. Таким чином діяльність підприємства не зупиняється повністю, а споживачі, які заздалегідь планують свій відпочинок, мають змогу придбати абонементи з суттєвими знижками (приблизно на 20% нижче ніж у гірськолижний сезон).

Діяльність ФОП Галецька Ірина Володимирівна повністю забезпечується за рахунок власних коштів.

Потреба у найманій праці ФОП Галецька Ірина Володимирівна невисока. В період з квітня по листопад ні ФОП Галецька Ірина Володимирівна працює максимум 1 людина, а з грудня по березень – 2, максимум 3. В середньому на Галецьку І. В. працює 2 особи на протязі року. До обов'язків працівників можна віднести всі обов'язки, які виникають на підприємстві окрім прийняття управлінських рішень та здійснення деяких (не всіх) видів платежів. Здійснення управління, прийняття управлінських рішень, здійснення платежів за великими сумами та тих платежів, які вносяться до бюджету виконує Галецька І. В.

У ФОП Галецька Ірина Володимирівна майже немає основних засобів. Товари та послуги, які надаються споживачу не потребують придбання дорогих фондів. На підприємстві не використовується дороге обладнання, офісне приміщення орендується, транспорті перевезення організовується на замовлення у транспортних фірм, проживання туристів – споживачів виконується у будівлях та домах, які місцеві мешканці прикарпатської області спеціально обладнують та надають в оренду в зимовий період часу. Лише наявні на фірмі офісні меблі, комп'ютери, телефони та інше офісне обладнання, згідно П(С)БО 9 є малоцінними необоротними матеріальними активами і підлягають амортизації за

ставкою 6,25 % від балансової вартості за квартал. Оціночна вартість всіх малоцінних необоротних матеріальних активів складає 12000 грн.

Конкурентоспроможність фірми забезпечується за рахунок цінової політики та підвищень якості послуг порівняно з конкурентами. Ціни на гірськолижні тури у ФОП Галецька Ірина Володимирівна, як правило, на 5-10% більші за ціни конкурентів. Ціна стандартного туру на 3 дні відпочинку (п'ятниця, субота, неділя) у сезоні 2018-2019 років складала 2400 грн на одну особу. Ціни конкурентів були в середньому на рівні 2200 грн на особу. Різниця в ціні обумовлена тим, що конкурентні фірми організовуються тури на більшу кількість людей (40-50 чоловік на один тур) і замовляють для таких турів відповідний автобус. ФОП Галецька Ірина Володимирівна організовує тури для 8-21 осіб і для туру орендується транспорт, вартість якого в перерахунку на 1 туриста трохи більша, ніж у конкурентів. При цьому значно підвищується якість туру. Автобуси на 40-50 осіб їдуть з меншою швидкістю, мають менш комфортні крісла та більш жорстку ходову частину, що негативно впливає на комфорт під час переїзду з м. Київ до с. Микуличин (село, у якому, як правило, туроператори селять своїх туристів) та навпаки – з с. Микуличин до м. Київ. Також слід відзначити, що під час переїзду необхідно робити зупинки на заправочних станціях, щоб туристи могли сходити в туалет. Для 8-18 місцевих автобусів такі зупинки тривають 10-15 хвилин, коли для 40-50 місцевих можуть тривати до однієї години. До того ж групу з 40-50 осіб неможливо оселити в одному місці. Для цього необхідно ділити групу з туристами на менші 2-3 підгрупи і селити туристів в різних місцях, внаслідок чого в дні катання зранку автобус витрачає багато часу щоб зібрати всіх туристів. На ГК «Буковель» катання відкривається о 8:30 годині ранку. Якщо автобус на 8-18 місць більш мобільний і встигає до відкриття витягів, то 40-50 місцевий автобус привозить туристів о 10:00 годині ранку і туристи втрачають півтори години ранкового катання (ранкове катання є найкращим, оскільки вночі траси готуються спеціальними ратраками, а на протязі дня лижники та сноубордисти зчісують сніг на трасах утворюючи на трасах лід та горби). В іншому випадку туристам 40-50 місцевих автобусів

необхідно прокидатися на півтори години раніше для того щоб встигнути до відкриття витягів. всі ці фактори впливають на комфорт споживача під час відпочинку і ФОП Галецька Ірина Володимирівна вважає додаткові 200 грн в ціні доцільною вартістю покращення якості туристичної послуги.

Дорога від м. Київ до с. Микуличин складає 685 км та займає в середньому 10-12 годин. Від місця проживання (с. Микуличин) до ГК «Буковель» дорога займає 28 км, або в середньому 30-40 хвилин шляху.

Серед стандартних туристичних послуг ФОП «Галецька» надає такі види турів на ГК «Буковель»:

1. тур на 2 дні (субота, неділя);
2. тур на 3 дні (п'ятниця – неділя);
3. тур на 4 дні (понеділок – четвер);
4. тур на 7 днів (понеділок – неділя);
5. тур на 7 днів (п'ятниця – четвер).

В рамках кожного туру клієнт має можливість обрати умови проживання – з санвузлом в номері або санвузлом на поверху (на 3-4 номери). Різниця у вартості туру залежно від умов проживання складатиме 100-400 грн в залежності від виду туру в більшу сторону за санвузол в номері.

У таблиці 2.1 наведено програму стандартного туру на 3 дні.

Таблиця 2.1 – Стандартна програма туру на 3 дні.

День тижня	Час	Подія за програмою туру
Четвер	19:00	Виїзд з м. Київ.
П'ятниця	07:00 07:30 08:00 17:00 18:00	Прибуття, поселення в котедж або готель; Сніданок; Виїзд на ГК «Буковель»; Виїзд з ГК «Буковель»; Вечеря.
Субота	07:30 08:00 17:00 18:00	Сніданок; Виїзд на ГК «Буковель»; Виїзд з ГК «Буковель»; Вечеря.
Неділя	07:30 08:00 16:00	Сніданок; Виїзд на ГК «Буковель»; Виїзд з ГК «Буковель»;

День тижня	Час	Подія за програмою туру
Неділя	17:00 18:00	Вечеря; Виїзд в м. Київ.

Джерело: побудовано автором на основі[43]

Всі інші програми турів побудовані за аналогією до програми туру на 3 дні (табл. 2.1).

Поселення туристів відбувається в с. Микуличин, оскільки вартість проживання зменшується зі збільшенням відстані до ГК «Буковель». Село Микуличин є оптимальнішим варіантом за параметрами ціни та відстані від курорту.

Діяльність з продажу абонементів була припинена наприкінці сезону 2018-2019 років. Оскільки у 2017 році ГК «Буковель» спростував програму партнерства з продажу абонементів всі колишні дилери мали змогу лише реалізовувати раніше куплені абонементи. На кінець зими 2019 року ФОП Галецька Ірина Володимирівна реалізувала майже всі абонементи, придбані до 2017 року включно. Залишок абонементів зарезервовано для ексклюзивного продажу лише власним туристам у сезон 2019-2020 років. Дилерська програма дозволяла партнерам ГК «Буковель» продавати майже всі абонементи, які ГК «Буковель» продає власноруч. Основними абонементами були абонементи на катання на 1, 2, 3, 5, 7, 10 днів, а також абонементи на прокат гірськолижного та сноубордичного спорядження у прокатах ГК «Буковель» категорій А, В, С (від кращого до гіршого відповідно), а також спорядження для дітей категорій D1, D2 (від кращого до гіршого відповідно). Також слід відзначити, що на ГК «Буковель» діють абонементи трьох видів;

1. «низький сезон» – у сезон 2018-2019 років дійсний в період від відкриття курорту до 01.01.2019 включно, а також з 10.03.2019 до закриття сезону. Є найдешевшим видом абонементів;

2. «високий сезон» – у сезон 2018-2019 років дійсний на протязі всього сезону катання крім сезону «святковий»;

3. «святковий» – у сезон 2018-2019 років дійсний з 02.01.2019 до 06.01.2019 включно. Є найдорожчим видом абонементів.

Раніше до сезону «святковий» включали 2 дні березня місяця (8 та 9 березня). Абонементи сезону «святковий» неможливо придбати ніяк окрім як в касах ГК «Буковель» на протязі самого сезону «святковий». Вони продаються з одним днем на балансі в одні руки. Для катання необхідно щодня купляти новий абонемент, який дійсний тільки в цей день. Цей вид абонементів єдиний, які дилери не могли продавати за системою партнерства.

Оскільки для фізичних осіб підприємців немає необхідності подавати фінансові звітності в такому вигляді, як це роблять підприємства – юридичні особи, фінансові звітності ФОП Галецька Ірина Володимирівна відсутні. Для подальшої роботи з цією фірмою, на основі даних бухгалтерського обліку фірми, автором були розраховані дані щодо доходів та витрат фірми за 2014-2018 роки, які наведені у додатку А.

Оскільки основну частину прибутку ФОП Галецька Ірина Володимирівна отримувала саме за рахунок реалізації абонементів, то закриття партнерської програми негативно вплинуло на діяльність фірми. У таблиці 2.2 наведено показники чистого прибутку фірми за 2014-2018 роки.

Таблиця 2.2 – Показники прибутку ФОП Галецька Ірина Володимирівна за 2014-2018 рр.

Рік	2014	2015	2016	2017	2018
Чистий прибуток, грн	175296,8	197900	123460,2	73207	66076,08

Джерело: побудовано автором[на основі додатку А]

Графічне представлення цієї таблиці наведено на рисунку 2.1

Як видно з рисунку 2.1 прибутки фірми значно впали з 2017 року. Це обумовлено тим, що Галецька Ірина Володимирівна зменшила обсяги продажів абонементів для забезпечення ними власних туристів на протязі більшого періоду часу.

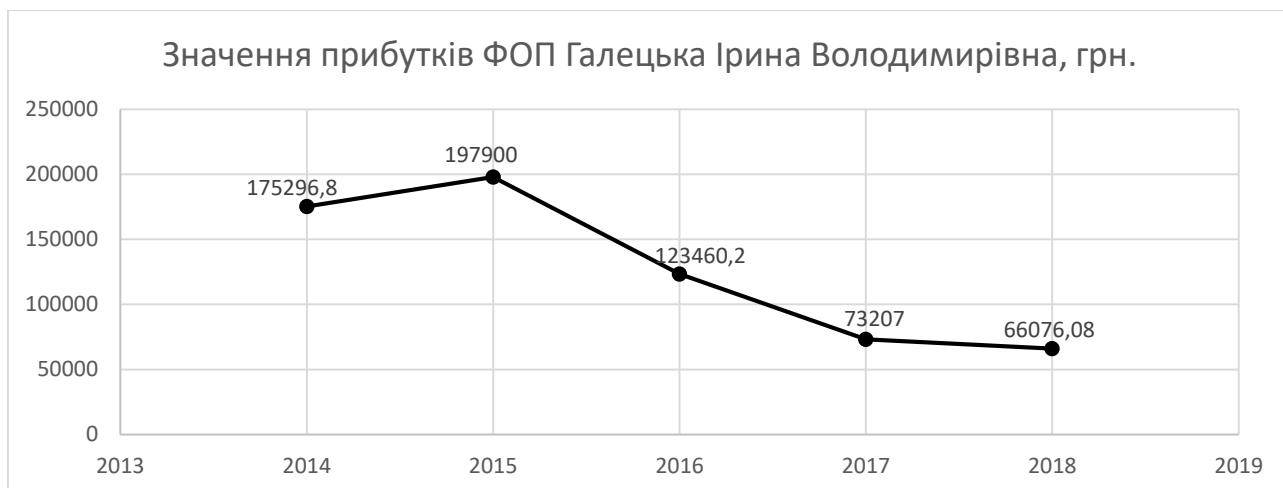


Рисунок 2.1 – динаміка зміни прибутку ФОП «Галецька І.В.» за 2014-2018 рр.

Джерело: побудовано автором на основі табл. 2.2

Для підтвердження висновків щодо таблиці 2.2 побудуємо рисунок 2.2, на якому зобразимо динаміку зміни доходів за 2014-2018рр.

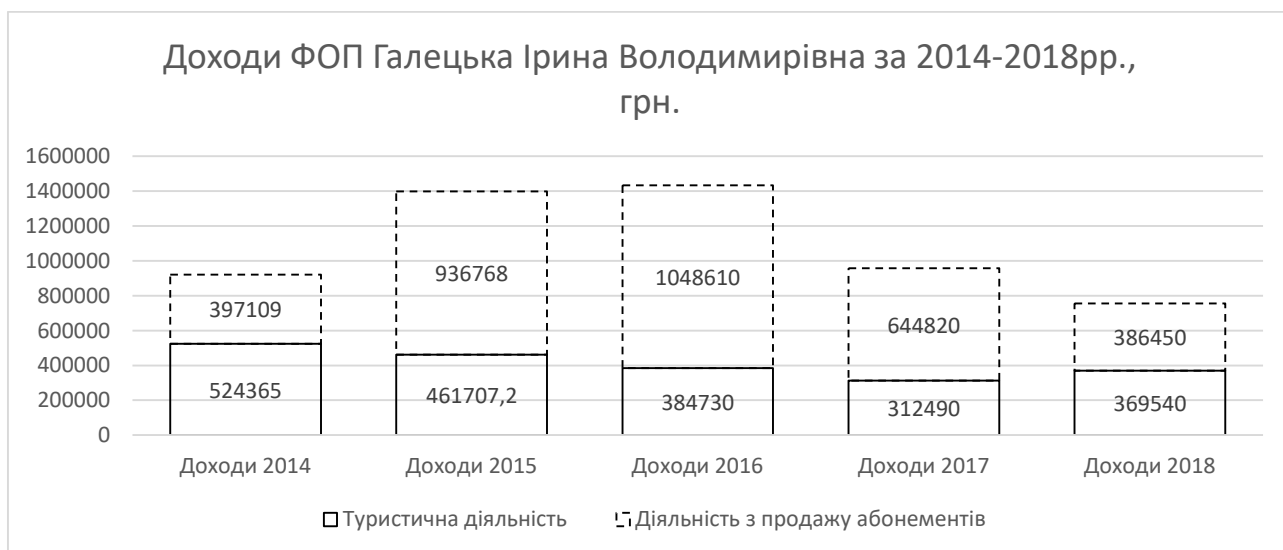


Рисунок 2.2 – Динаміка зміни доходів ФОП Галецька Ірина Володимирівна 2014-2018рр.

Джерело: побудовано автором[на основі додатку А]

Як видно з рисунку 2.2 протягом 2015-2016 років основну частину доходу ФОП Галецька Ірина Володимирівна отримувала за рахунок реалізації абонементів. 2014 рік був роком, коли фірма почала займатися продажем абонементів, тому дохід був невисокий. Але при цьому дохід від продажу Ski pass в 2018 році був навіть меншим ніж у 2014 році. Це пов'язано з тим, як вже було сказано, що фірма розпродала майже всі абонементи, які були придбані до

2017 року включно. Після спростування дилерської програми протягом 2017 та 2018 років наявне значне зменшення обсягів отриманих доходів від продажу абонементів. При цьому обсяги доходів, отриманих від надання туристичних послуг змінювалися не сильно. Але туристичні послуги є не основним джерелом прибутку. В деякі роки туристична діяльність була збитковою для фірми. Наприклад у 2016 році прибутковість саме туристичної діяльності була від'ємною і збиток від надання туристичних послуг склав 36725,4 грн. Але при цьому загальний прибуток за цей рік склав 123460,2 грн. Туристична діяльність, навіть якщо вона і була збитковою, все одно була доцільною для фірми, оскільки споживачі туристичних послуг, у 80% випадків ставали клієнтами не тільки туристичних послуг, а і послуг з продажу абонементів. Туристична діяльність давала фірмі гарантованих клієнтів – покупців абонементів. Адже це дуже зручно, коли туроператор одразу може надати туристу можливість придбати абонемент на витяги ГК «Буковель» за ціною навіть нижчою, ніж за ціною ранкової акції. Ранкова акція на ГК «Буковель» полягає в тому, що абонемент на 1 день катання можна придбати в касі курорту зі знижкою 30%, якщо зробити це до 8:59 години ранку включно. Тобто можливість придбати абонемент на катання у туроператора є зручною не тільки тому, що це дешевше, а ще й тому, що ціна не залежить від того, о котрій годині автобус приїхав на курорт і, отже, о котрій годині турист придбав абонемент в касі.

Також для оцінки діяльності фірми доцільно прорахувати які частки витрат складали певні статті у загальній сумі витрат. Такі дані доцільно прорахувати для найуспішнішого року в історії діяльності фірми (2015 рік. За показник успішності було взято суму прибутку фірми за рік), та останній рік діяльності (2018 рік). Ці дані побудовані на рисунках 2.3 і 2.4. Як можна побачити, у 2018 році наявне суттєве зменшення частки витрат на собівартість реалізованих абонементів. Всі інші витрати при цьому достатньо пропорційно збільшилися, що свідчить про те, що суттєвих змін у діяльності ФОП Галецька Ірина Володимирівна зазнала лише діяльність з продажу абонементів Ski pass для ГК «Буковель».

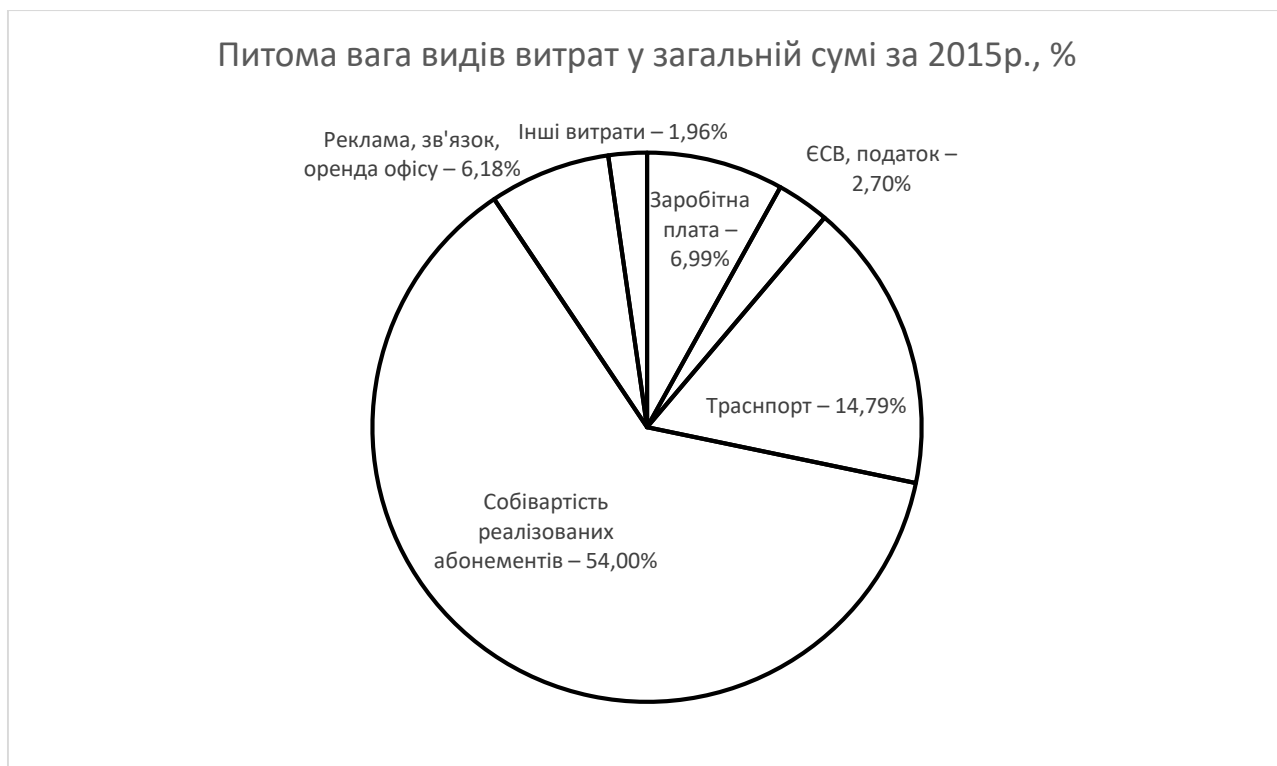


Рисунок 2.3 – Питома вага різних видів витрат ФОП Галецька Ірина Володимирівна у 2015р.

Джерело: побудовано автором[на основі додатку А]



Рисунок 2.4 – Питома вага різних видів витрат ФОП Галецька Ірина Володимирівна у 2018р.

Джерело: побудовано автором[на основі додатку А]

2.2 Аналіз економічного стану ФОП Галецька Ірина Володимирівна

Аналіз економічного стану підприємства проводиться з метою пошуку незадіяних ресурсів та оптимізації всіх сфер діяльності на підприємстві. Аналіз показників стану підприємства дає змогу визначити «слабкі місця» діяльності на спрямувати зусилля на їх укріплення. До того ж для підприємств, які функціонують більше 3-4 років аналіз економічного стану можна провести з точки зору динаміки. В такому випадку можна визначити основні тенденції змін на підприємстві за певний період часу. Для планування діяльності підприємства в майбутньому такі дані можуть бути дуже корисними в діяльності економіста. Окрім цього такі дані будуть цікаві інвесторам, акціонерам та деяким партнерам великих фірм.

Оскільки ФОП Галецька Ірина Володимирівна займається туристичною діяльністю, тобто наданням послуг, до того ж в масштабах набагато менших, ніж передові туристичні фірми, які займаються міжнародним туризмом, то розрахунок деяких з наведених показників є недоцільним, а в деяких випадках взагалі неможливим. Проте все одно в межах кожного етапу аналізу економічного стану будуть розглянуті всі показники, які аналізуються на різних підприємствах.

Показники стану та ефективності використання основних засобів

Розрахунок стану та ефективності використання основних засобів включає в себе такі показники:

1. Фондомісткість – Характеризує забезпеченість підприємства основними засобами. Розраховується за формулою (2.1):

$$Ф_{м}=Ф_{к}/В_{п} \quad (2.1)$$

де: $Ф_{м}$ – Фондомісткість;

$Ф_{к}$ – Балансова вартість основних виробничих засобів;

$В_{п}$ – Вартість виробленої продукції.

2. Фондоозброєність – Показує величину основних засобів на працівника. Розраховується за формулою (2.2):

$$\Phi_o = \Phi_k / \text{Ч} \quad (2.2)$$

де: Φ_o – Фондоозброєність;

Φ_k – Балансова вартість основних виробничих засобів;

Ч – Середньооблікова чисельність працівників.

3. Коефіцієнт реальної вартості основних засобів у майні підприємства – відображає питому вагу залишкової вартості основних засобів у загальній вартості майна підприємства. Розраховується за формулою (2.3):

$$\text{Крв} = \Phi_z / \text{М} \quad (2.3)$$

де: Крв – Коефіцієнт реальної вартості основних засобів у майні підприємства;

Φ_z – Залишкова вартість основних виробничих засобів;

М – Вартість майна підприємства.

4. Коефіцієнт зносу – показує ступінь зносу основних засобів. Розраховується за формулою (2.4):

$$\text{Кз} = \text{Зо} / \Phi_k \quad (2.4)$$

де: Кз – Коефіцієнт зносу;

Зо – Сума зносу основних виробничих засобів;

Φ_k – Балансова вартість основних виробничих засобів.

5. Коефіцієнт придатності – відображає частину основних засобів придатну до експлуатації. Розраховується за формулою (2.5):

$$\text{Кп} = 1 - \text{Кз} \quad (2.5)$$

де: Кп – Коефіцієнт придатності;

Кз – Коефіцієнт зносу.

6. Фондовіддача – характеризує ефективність використання основних засобів. Відображає суму виробленої продукції на одну гривню основних засобів. Розраховується за формулою (2.6):

$$\text{Фвід} = \text{Вп} / \Phi_k \quad (2.6)$$

де: Фвід – фондovіддача;

Вп – Вартість виробленої продукції;

Φ_k – Балансова вартість основних виробничих засобів.

7. Рентабельність основних засобів – визначає ступінь використання основних засобів. Розраховується за формулою (2.7):

$$Роз = \frac{Пз}{Фк} * 100\% \quad (2.7)$$

де: Роз – Рентабельність основних засобів;

Пз – Загальний прибуток підприємства;

Фк – Балансова вартість основних виробничих засобів.

Розрахунок показників стану та ефективності використання основних засобів наведено в таблиці 2.3.

Таблиця 2.3 – Показники стану та ефективності використання основних засобів ФОП Галецька Ірина Володимирівна

Показник	2014	2015	2016	2016	2018
1. Фондомісткість	0,0128	0,008	0,008	0,012	0,015
2. Фондоозброєність	6000	6000	6000	6000	6000
3. Коефіцієнт зносу ОЗ	0	0,25	0,5	0,75	1
4. Коефіцієнт придатності основних засобів	1	0,75	0,5	0,25	0
5. Фондовіддача	78,015	121,466	123,439	81,847	65,469
6. Рентабельність ОЗв, %	1460,8	1649,2	1028,8	610,01	550,6

Джерело: розраховано автором [на основі додатку А]

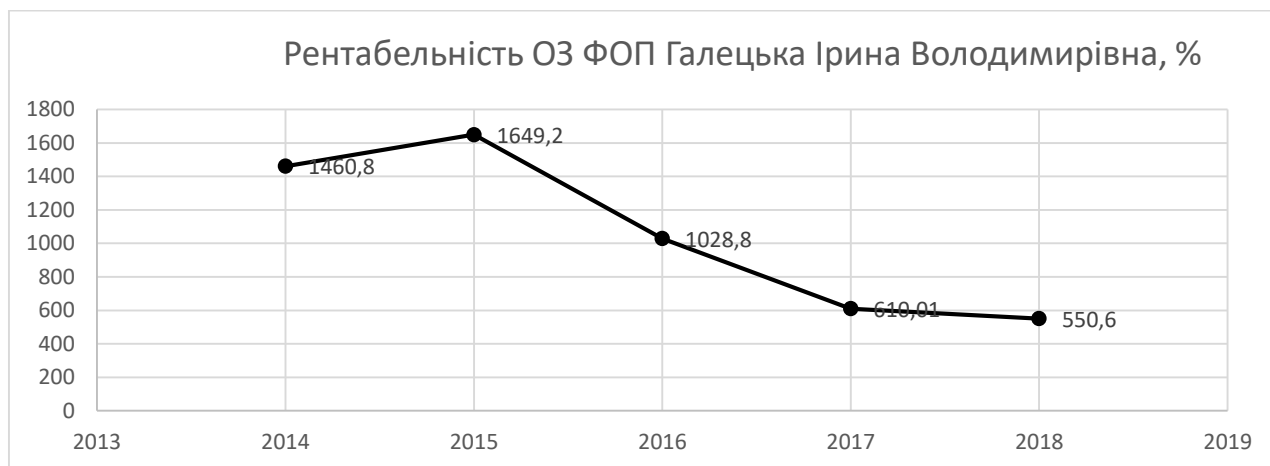


Рисунок 2.5 Динаміка показнику рентабельності основних засобів ФОП Галецька Ірина Володимирівна 2014-2018рр.

Джерело: побудовано автором на основі таблиці 2.3

Як видно з таблиці 2.3 у ФОП Галецька Ірина Володимирівна дуже низький рівень фондомісткості. Це пов'язано з тим що це є невиробнича фірма і вона не має потреби у великій кількості основних засобів. Це підтверджують і показники рентабельності, максимальний з яких досяг значення 1649,2 % у 2015 році. Також

це підтверджують показники фондовіддачі, максимальний з яких у 2016 році становив 123,439 гривень на одну гривню основних засобів. Як вже було сказано на фірмі наявні основні засоби на суму 12000 грн. Звертаючи увагу на оборот фірми це є дуже незначним значенням. Також слід відзначити, що у 2018 році у наявних основних засобів закінчився термін амортизації. Їх знос досяг 100 %. Як вже було зазначено вище, згідно П(С)БО 9 основні засоби ФОП Галецька Ірина Володимирівна є малоцінними необоротними матеріальними активами і підлягають амортизації за ставкою 6,25 % від балансової вартості за квартал. Тобто, можна сказати, що за рік такі основні засоби зношуються на 25 %, а термін їх амортизації складає 4 роки. Також слід відзначити, що коефіцієнт реальної вартості основних засобів у майні підприємства неможливо визначити для фізичної особи підприємця, оскільки вона працює за рахунок лише власних коштів, на відміну від юридичних осіб, у яких є чітка сума статутного капіталу підприємства. Тому неможливо визначити загальну вартість підприємства, оскільки невизначена сума вільних коштів та внеску капіталу до статутного фонду фірми.

Аналіз майнового стану

Для проведення аналізу майнового стану необхідно розрахувати такі показники:

1. Коефіцієнт зносу – показує ступінь зносу основних засобів.

Розраховується за формулою (2.4):

$$K_z = Z_o / \Phi_k \quad (2.4)$$

де: K_z – Коефіцієнт зносу;

Z_o – Сума зносу основних виробничих засобів;

Φ_k – Балансова вартість основних виробничих засобів.

2. Коефіцієнт оновлення основних фондів – характеризує частку нових, введених в експлуатацію у звітному періоді основних фондів у складі усіх основних фондів, наявних на кінець звітного періоду. Розраховується за формулою (2.8):

$$K_o = \Phi_n / \Phi_{kk} \quad (2.8)$$

де: Ко – Коефіцієнт оновлення основних фондів;

Фн – Сума нових основних фондів за первісною вартістю, що введені в експлуатацію у звітному періоді;

Фкк – Балансова вартість основних виробничих засобів на кінець звітного періоду.

3. Коефіцієнт вибуття основних фондів – показує, яка частка основних фондів, наявних на початок звітного періоду, вибула за цей період унаслідок старіння та зносу. Розраховується за формулою (2.9):

$$Кв = Фв / Фкп \quad (2.9)$$

де: Кв – Коефіцієнт вибуття основних фондів;

Фв – Сума основних фондів, що вибувають у звітному періоді внаслідок старіння та зносу;

Фкп – Балансова вартість основних виробничих засобів на початок звітного періоду.

Аналіз майнового стану ФОП Галецька Ірина Володимирівна наведено у таблиці 2.4.

Таблиця 2.4 – Аналіз майнового стану ФОП Галецька Ірина Володимирівна

Показник	2014	2015	2016	2016	2018
1. Коефіцієнт зносу	0	0,25	0,5	0,75	1
2. Коефіцієнт оновлення ОЗ	1	0	0	0	0
3. Коефіцієнт вибуття ОЗ	0	0	0	0	0

Джерело: розраховано автором[на основі додатку А]

Як можна побачити з таблиці 2.4 коефіцієнти оновлення та вибуття на протязі діяльності ФОП Галецька Ірина Володимирівна дорівнювали нулю, окрім коефіцієнта оновлення у 2014 році. Це пов'язано з тим, що для діяльності підприємства в якості основних засобів необхідні лише офісні меблі та комп'ютерна техніка. Такі основні засоби були введені одноразово у 2014 році і на протязі подальшої діяльності не оновлювалися та не вибували.

Аналіз платоспроможності

В загальному вигляді аналіз платоспроможності полягає у співставленні грошових балансних показників наявних у підприємства оборотних засобів, грошових коштів та заборгованостей, як кредиторської так і дебіторської.

Значення платіжних засобів та платіжних зобов'язань порівнюються і оцінюється, яке з них більше. В залежності від цього робиться висновок чи є підприємство платоспроможним.

Саме заборгованості в аналізі платоспроможності є ключовими позиціями, оскільки оцінюється здатність підприємства швидко покрити ці заборгованості в разі потреби. У випадку фізичних осіб підприємців, в тому числі і ФОП Галецька Ірина Володимирівна такий аналіз майже неможливий. Як правило фізичні особи підприємці не працюють із заборгованостями. Всі оплати та отримання/надання продукції/послуг відбуваються одночасно. Тому у фізичних осіб підприємців не виникають кредиторська та дебіторська заборгованості. Єдиний вид заборгованості, який як правило виникає у фізичних осіб підприємців є заборгованість перед бюджетом по сплаті податків. Можна сказати, що за відсутності заборгованості фізичних осіб підприємців перед іншими суб'єктами господарювання їх платоспроможність є абсолютною (ФОП не має заборгованостей, які необхідно покрити) і залежить лише від наявних у ФОП потреб та ресурсів.

Для розрахунку показників платоспроможності ми можемо припустити, що діяльність ФОП Галецька Ірина Володимирівна додатково «застрахована» сумою вільних грошових коштів в розмірі 200000 грн. За суму заборгованостей буде взята заборгованість по сплаті податків за попередній рік, оскільки сума податку на прибуток сплачується в першому кварталі наступного року від того, на який нарахована сума податку. Аналіз платоспроможності ФОП Галецька Ірина Володимирівна станом на 2018 рік наведено у таблиці 2.5.

Таблиця 2.5 – Аналіз платоспроможності ФОП Галецька Ірина Володимирівна на 2018 рік.

Показники (2017)	Розрахунок	На початок року	На кінець року	Відхилення (+; -)
1. Платіжні засоби:	x	x	x	x
- каса і поточний рахунок	1	200000	200000	0

Продовження таблиці 2.5

Показники (2017)	Розрахунок	На початок року	На кінець року	Відхилення (+; -)
- готова продукція та товари	2	508620	197430	-311190
- дебіторська заборгованість	3	0	0	0
Разом платіжних засобів	4=1+2+3	708620	397430	311190
2. Платіжні зобов'язання разом:	5	7680	8935,2	1255,2
- коефіцієнт платоспроможності	6=1/5	26,042	22,383	-3,659
- перевищення платіжних засобів	7 =4≥5	700940	388494,8	x
- перевищення платіжних зобов'язань	8=5≥4	-	-	x

Джерело: розраховано автором[на основі додатків А; Б]

Отже, можна сказати що сума оборотних засобів ФОП Галецька Ірина Володимирівна суттєво зменшилася впродовж 2018 року. Це пов'язано з тим, що фірма розпродала свої абонементи а також прокатне спорядження. Натомість докупити абонементів є неможливим, оскільки з 2017 року програму партнерства з ГК «Буковель» було скасовано. Також можна зробити висновок, що фірма є платоспроможною і цілком здатна покрити свої зобов'язання.

Аналіз ліквідності підприємства

Для проведення аналізу ліквідності підприємства необхідно розрахувати такі показники:

1. Коефіцієнт покриття – показує здатність компанії відповідати за поточними зобов'язаннями за допомогою оборотних активів. Розраховується за формулою (2.10):

$$K_{пл} = OA / ПЗ \quad (2.10)$$

де: $K_{пл}$ – Коефіцієнт покриття (коефіцієнт поточної ліквідності);

ОА – Оборотні активи;

ПЗ – Поточні зобов'язання.

2. Коефіцієнт швидкої ліквідності – вимірює здатність компанії вчасно погасити свої короткострокові зобов'язання з допомогою високоліквідних активів. Розраховується за формулою (2.11):

$$K_{шл} = (OA - Z) / PZ \quad (2.11)$$

де: $K_{шл}$ – Коефіцієнт швидкої ліквідності;

OA – Оборотні активи;

Z – Запаси;

PZ – Поточні зобов'язання.

3. Коефіцієнт абсолютної ліквідності – показує частку поточних зобов'язань компанії, яка може бути погашена негайно. Розраховується за формулою (2.12):

$$K_{ал} = GA / PZ \quad (2.12)$$

де: $K_{ал}$ – Коефіцієнт абсолютної ліквідності;

GA – Грошові активи;

PZ – Поточні зобов'язання.

Також слід розрахувати показник співвідношення кредиторської заборгованості до дебіторської заборгованості. Розраховується за формулою (2.13):

$$С_{кд} = PZ / ДЗ \quad (2.13)$$

де: $С_{кд}$ – Показник співвідношення кредиторської заборгованості до дебіторської заборгованості;

PZ – Поточні зобов'язання;

ДЗ – Кредиторська заборгованість.

Розрахунки коефіцієнтів аналізу ліквідності фірми наведені у таблиці 2.6.

Таблиця 2.6 – Аналіз ліквідності ФОП Галецька Ірина Володимирівна

Коефіцієнт	Нормативне значення	2014р	2015р	2016р	2017р	2018р
Коефіцієнт покриття ліквідності	1,0 – 2,0/3,0	104,57	128,677	101,361	58,414	22,096
Коефіцієнт швидкої ліквідності	>0,6	68,418	60,474	60,474	26,042	22,383
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,2 – 0,25	68,418	60,474	60,474	26,042	22,383
Співвідношення кред. та деб. заборгованості	<1,0	-	-	-	-	-

Джерело: розраховано автором [на основі додатків А; Б]

Роблячи висновки можна побачити, що найбільший коефіцієнт покриття був у 2015 році. Це обумовлено тим, що сума податкових платежив впродовж

періоду 2014-2018рр зростає в 3,056 разів, при цьому на кінець 2015 року у ФОП Галецька Ірина Володимирівна Залишалося непроданих абонементів на суму більш ніж 300000 грн. Також слід відзначити, що коефіцієнти швидкої та абсолютної ліквідності рівні, оскільки окрім грошових коштів єдиний оборотний актив на фірмі – це придбані з метою реалізації абонементи, тобто запаси.

Аналіз рентабельності

Аналіз рентабельності підприємства включає в себе розрахунок таких коефіцієнтів:

1. Коефіцієнт рентабельності активів – показує ефективність використання активів компанії для генерації прибутку. Розраховується за формулою (2.14):

$$Кра = Пч / Фас \quad (2.14)$$

де: Кра – Коефіцієнт рентабельності активів;

Пч – Чистий прибуток;

Фас – Середньорічна вартість активів.

2. Коефіцієнт рентабельності власного капіталу – вказує, наскільки ефективно використовується власний капітал, тобто скільки прибутку було згенеровано на кожен гривню залучених власних коштів. Розраховується за формулою (2.15):

$$Крвк = Пч / ВК \quad (2.15)$$

де: Крвк – Коефіцієнт рентабельності власного капіталу;

Пч – Чистий прибуток;

ВК – Власний капітал.

3. Коефіцієнт рентабельності продукції – вказує на обсяг чистого прибутку, який генерує кожна гривня продажів. Розраховується за формулою (2.16):

$$Крп = Пр / СВ \quad (2.16)$$

де: Крп – Коефіцієнт рентабельності продукції;

Пр – Прибуток від реалізації продукції;

СВ – Собівартість реалізованої продукції.

4. Коефіцієнт рентабельності діяльності – відображає ефективність роботи підприємства, що націлене на отримання прибутку у короткостроковій

перспективі і який вказує на якість управлінських рішень, що стосуються фінансової, операційної та інвестиційної діяльності підприємства. Розраховується за формулою (2.17):

$$K_{рд} = Пч / ЗСВ \quad (2.17)$$

де: $K_{рд}$ – Коефіцієнт рентабельності діяльності;

Пч – Чистий прибуток;

ЗСВ – Загальновиробнича собівартість.

Показники рентабельності ФОП Галецька Ірина Володимирівна розраховані у таблиці 2.7.

Таблиця 2.7 – Показники рентабельності ФОП Галецька Ірина Володимирівна

Показник	2014	2015	2016	2016	2018
1. Рентабельності активів	1460,8	1649,2	1028,8	610,01	550,6
2. Рентабельності продукції	26,8	19,1	11,0	11,3	12,2
3. Рентабельності діяльності	23,0	15,7	9,1	8,1	9,2

Джерело: побудовано автором [на основі додатку А]

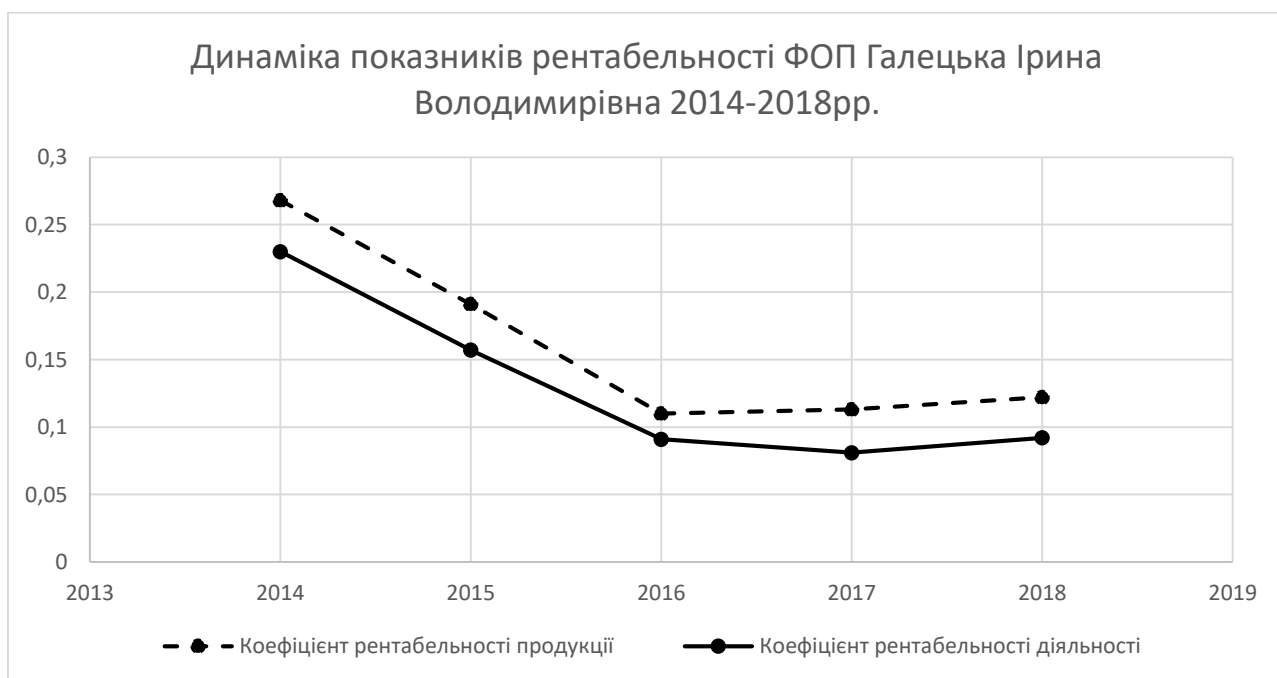


Рисунок 2.6 – Динаміка показників рентабельності продукції та діяльності ФОП Галецька Ірина Володимирівна 2014-2018рр.

Джерело: побудовано автором на основі баблиці 2.6

Як можна побачити з таблиці 2.6 та рисунку 2.6 за період 2014-2018 років рентабельність продукції і діяльності ФОП «Галецька І.В.» впала більш ніж

вдвічі. Коефіцієнт рентабельності продукції впав зі значення 26,8 % до 12,2 %, а діяльності – з 23,0 % до 9,2 %. Але слід відзначити, що саме падіння відбувалося у 2014-2016 роках. З 2016 року значення змінювалися досить несуттєво. Також слід відзначити, що загальна рентабельність діяльності станом на 2018 рік склала 9,2 %. Це низьке значення, але в умовах жорсткої конкуренції та економічної ситуації в країні підприємці згодні працювати на таких умовах.

Аналіз фінансової стійкості

Для проведення аналізу фінансової стійкості підприємства необхідно розрахувати такі показники:

1. Коефіцієнт автономії – Вказує на те, яку частину своїх активів компанія здатна профінансувати за рахунок власних фінансових ресурсів. Розраховується за формулою (2.18):

$$K_a = BK / B \quad (2.18)$$

де: K_a – Коефіцієнт автономії;

BK – Власний капітал;

B – Валюта балансу.

2. Коефіцієнт фінансування – вказує на те, скільки гривень власного капіталу припадає на кожну гривню зобов'язань компанії. Розраховується за формулою (2.19):

$$K_f = BK / \text{ПозК} \quad (2.19)$$

де: K_f – Коефіцієнт фінансування;

BK – Власний капітал;

ПозК – Позичковий капітал.

3. Коефіцієнт фінансової стійкості – вказує, яку частку активів компанія здатна фінансувати за рахунок постійного капіталу і капіталу, залученого на довгостроковій основі. Розраховується за формулою (2.20):

$$K_{fs} = BK / \text{Зз} \quad (2.20)$$

де: K_{fs} – Коефіцієнт фінансової стійкості;

BK – Власний капітал;

Зз – Загальна сума зобов'язань.

4. Коефіцієнт забезпечення власними оборотними засобами – демонструє частку власних оборотних коштів у сумі оборотних активів компанії. Розраховується за формулою (2.21):

$$K_{звоз} = BOЗ / MOA \quad (2.21)$$

де: $K_{звоз}$ – Коефіцієнт забезпечення власними оборотними засобами;

BOЗ – Власні оборотні засоби;

MOA – Матеріальні оборотні активи.

5. Коефіцієнт маневреності власного капіталу – говорить про те, яка частина власного капіталу може бути використана для фінансування оборотних активів, а яка частина спрямована на фінансування необоротних активів. Розраховується за формулою (2.22):

$$K_{мвк} = BOK / BK \quad (2.22)$$

де: $K_{мвк}$ – Коефіцієнт маневреності власного капіталу;

BOK – Власні оборотні кошти;

BK – Власний капітал.

Неможливість проведення аналізу фінансової стійкості для фізичних осіб підприємців здебільшого обумовлена відсутністю чіткої суми балансу, що спричинено відсутністю статутного капіталу та суми вільних грошових коштів. У фізичної особи підприємця не існує такої статті як статутний капітал, із-за чого склад пасивів може вільно змінюватися залежно від бажання підприємця. ФОП працює тільки за рахунок власних коштів. Можна сказати, що в такому випадку для визначення показників фінансової стійкості фізичної особи підприємця необхідно чітко знати інформацію про грошові кошти, які наявні у людини, яка зареєстрована як фізична особа підприємець.

Аналіз ресурсного потенціалу

Для проведення аналізу ресурсного потенціалу необхідно розрахувати такі показники:

I. Майновий потенціал:

1. Коефіцієнт зносу – показує ступінь зносу основних засобів.

Розраховується за формулою (2.4):

$$K_3 = Z_0 / \Phi_k \quad (2.4)$$

де: K_3 – Коефіцієнт зносу;

Z_0 – Сума зносу основних виробничих засобів;

Φ_k – Балансова вартість основних виробничих засобів.

2. Коефіцієнт оновлення основних фондів – характеризує частку нових, введених в експлуатацію у звітному періоді основних фондів у складі усіх основних фондів, наявних на кінець звітного періоду. Розраховується за формулою (2.8):

$$K_o = \Phi_n / \Phi_{kk} \quad (2.8)$$

де: K_o – Коефіцієнт оновлення основних фондів;

Φ_n – Сума нових основних фондів за первісною вартістю, що введені в експлуатацію у звітному періоді;

Φ_{kk} – Балансова вартість основних виробничих засобів на кінець звітного періоду.

3. Коефіцієнт вибуття основних фондів – показує, яка частка основних фондів, наявних на початок звітного періоду, вибула за цей період унаслідок старіння та зносу. Розраховується за формулою (2.9):

$$K_v = \Phi_v / \Phi_{kp} \quad (2.9)$$

де: K_v – Коефіцієнт вибуття основних фондів;

Φ_v – Сума основних фондів, що вибувають у звітному періоді внаслідок старіння та зносу;

Φ_{kp} – Балансова вартість основних виробничих засобів на початок звітного періоду.

II. Фінансовий потенціал:

1. Коефіцієнт автономії – Вказує на те, яку частину своїх активів компанія здатна профінансувати за рахунок власних фінансових ресурсів. Розраховується за формулою (2.18):

$$K_a = BK / B \quad (2.18)$$

де: K_a – Коефіцієнт автономії;

BK – Власний капітал;

Б – Валюта балансу.

2. Коефіцієнт фінансування – вказує на те, скільки гривень власного капіталу припадає на кожну гривню зобов'язань компанії. Розраховується за формулою (2.19):

$$K_f = BK / \text{Поз}K \quad (2.19)$$

де: K_f – Коефіцієнт фінансування;

BK – Власний капітал;

$\text{Поз}K$ – Позичковий капітал.

3. Коефіцієнт фінансової стійкості – вказує, яку частку активів компанія здатна фінансувати за рахунок постійного капіталу і капіталу, залученого на довгостроковій основі. Розраховується за формулою (2.20):

$$K_{fc} = BK / Z_z \quad (2.20)$$

де: K_{fc} – Коефіцієнт фінансової стійкості;

BK – Власний капітал;

Z_z – Загальна сума зобов'язань.

III. Трудовий потенціал:

1. Вартісний показник продуктивності – Показує скільки доходу підприємства припадає на одного працівника. Розраховується за формулою (2.23):

$$V_{pp} = \text{Дрп} / Ч \quad (2.23)$$

де: V_{pp} – Вартісний показник продуктивності;

Дрп – Дохід від реалізації продукції;

$Ч$ – Середня чисельність працівників.

Показники аналізу ресурсного потенціалу розраховані у таблиці 2.8.

Таблиця 2.8 – Аналіз ресурсного потенціалу ФОП Галецька Ірина Володимирівна

Показник	2014	2015	2016	2016	2018
Майновий потенціал					
1. Коефіцієнт зносу	0	0,25	0,5	0,75	1
2. Коефіцієнт оновлення ОЗ	1	0	0	0	0
3. Коефіцієнт вибуття ОЗ	0	0	0	0	0

Показник	2014	2015	2016	2017	2108
Трудовий потенціал					
1. вартісний показник продуктивності, грн	468092	728793,6	740635	491080	392815

Джерело: розраховано автором[на основі додатку А]

Як вже було сказано раніше, потреба в основних засобах ФОП Галецька Ірина Володимирівна досить невисока. Тому основні засоби були придбані одноразово у 2014 році та впродовж чотирьох років амортизувалися. Щодо вартісного показника продуктивності, то можна зробити висновок, що з 2014 до 2016 року він зріс з 468092 грн до 740635 грн, але потім впродовж ще двох років знизився до значення 392815 грн у 2018 році. Значення 2018 року навіть нижче, ніж у 2014 року, який був першим повноцінним роком роботи фірми. Показники фінансового потенціалу розрахувати неможливо, оскільки вони базуються на аналізі фінансової стійкості, а як вже було сказано такі показники неможливо розрахувати для ФОП.

Показники ділової активності

До показників ділової активності належать такі коефіцієнти:

1. Коефіцієнт ділової активності (оборотності оборотних засобів)

характеризує відношення виручки (валового доходу) від реалізації продукції. Розраховується за формулою (2.24):

$$K_{да} = V_{чр} / \Phi_{обзс} \quad (2.24)$$

де: $K_{да}$ – Коефіцієнт ділової активності;

$V_{чр}$ – Чиста виручка від реалізації;

$\Phi_{обзс}$ – Середня вартість оборотних засобів.

2. Коефіцієнт оборотності запасів – відображає число оборотів товарно-матеріальних запасів підприємства за аналізований період. Розраховується за формулою (2.25):

$$K_{оз} = CВ / ВЗс \quad (2.25)$$

де: $K_{оз}$ – Коефіцієнт оборотності запасів;

$CВ$ – Собівартість продукції;

$ВЗс$ – Середньорічна вартість запасів.

3. Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості – показує, скільки разів за рік обернулися кошти, вкладені в розрахунки. Розраховується за формулою (2.26):

$$\text{Кодз} = \text{Вчр} / \text{ДЗтпс} \quad (2.26)$$

де: Кодз – Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості;

Вчр – Чиста виручка від реалізації;

ДЗтпс – Середня сума дебіторської заборгованості за товари і послуги.

4. Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості – показує розширення або зниження комерційного кредиту, наданого підприємству. Розраховується за формулою (2.27):

$$\text{Кокз} = \text{Вчр} / \text{КЗтпс} \quad (2.27)$$

де: Кодз – Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості;

Вчр – Чиста виручка від реалізації;

ДЗтпс – Середня сума кредиторської заборгованості за товари і послуги.

5. Коефіцієнт тривалості одного обороту оборотних запасів – показує кількість днів, необхідних для одного обороту оборотних засобів. Розраховується за формулою (2.28):

$$\text{Тооз} = \text{КДЗ} / \text{Кда} \quad (2.28)$$

де: Тооз – Тривалість одного обороту оборотних запасів;

КДЗ – Кількість днів у поточному році;

Кда – Коефіцієнт ділової активності.

6. Тривалість одного обороту дебіторської заборгованості – показує кількість днів, необхідних для одного обороту дебіторської заборгованості. Розраховується за формулою (2.29):

$$\text{Тодз} = \text{КДЗ} / \text{Кодз} \quad (2.29)$$

де: Тодз – Тривалість одного обороту дебіторської заборгованості;

КДЗ – Кількість днів у поточному році;

Кодз – Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості.

7. Тривалість одного обороту кредиторської заборгованості – показує кількість днів, необхідних для одного обороту кредиторської заборгованості. Розраховується за формулою (2.30):

$$\text{Токз} = \text{КДЗ} / \text{Кокз} \quad (2.30)$$

де: Токз – Тривалість одного обороту кредиторської заборгованості;

КДЗ – Кількість днів у поточному році;

Кокз – Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості.

Показники ділової активності розраховані у таблиці 2.9.

Таблиця 2.9 – Показники ділової активності ФОП Галецька Ірина Володимирівна

Показник	2014	2015	2016	2017	2018
Коефіцієнт ділової активності (оборотності оборотних засобів)	6,125	3,987	3,894	2,506	2,432
Коефіцієнт оборотності запасів	4,284	2,832	2,947	1,657	1,679
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	320,26	467,895	447,893	178,783	94,568
Коефіцієнт тривалості одного обороту оборотних запасів	59,755	91,548	93,734	145,65	150,493
Тривалість одного обороту кредиторської заборгованості	1,143	0,78	0,815	2,042	3,87

Джерело: розраховано автором [на основі додатків А; Б]

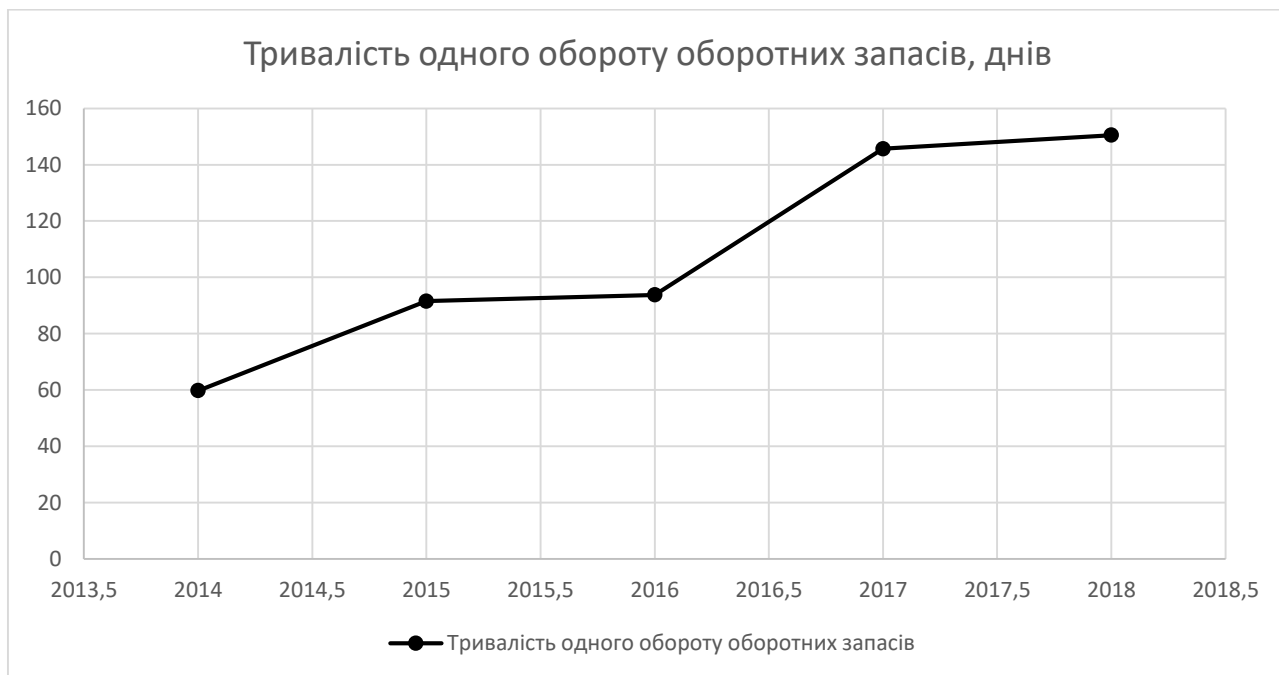


Рисунок 2.7 – Динаміка тривалості обороту оборотних засобів

Джерело: побудовано автором на основі таблиці 2.8

Отже, аналізуючи показники ділової активності можна зробити висновок, що оборотність оборотних засобів та кредиторської заборгованості на фірмі в період 2014-2018рр знизилася. Оборотність оборотних засобів знизилася з 6,125 до 2,432. В свою чергу оборотність кредиторської заборгованості знизилася з 320,26 до 94,568 обороти на рік. Як видно на рисунку 2.7 тривалість обороту оборотних засобів виросла за цей період у 2,519 рази.

2.3 Аналіз прибутковості діяльності ФОП Галецька Ірина Володимирівна

Прибуток підприємства, як результат його діяльності залежить від всіх доходів і витрат підприємства. Оскільки доходи підприємства утворюються внаслідок реалізації його продукції, а витрати, в свою чергу, внаслідок проведення будь-якої діяльності на підприємстві, то можна сказати, що будь-яка подія, рішення та взагалі діяльність на підприємстві впливають на прибуток. Процес утворення прибутку охоплює як виробничу діяльність підприємства, так і адміністративну, збутову, маркетингову, логістичну та інші. Прибуток є різницею між отриманими доходами підприємства і понесеними ним витратами. Отже, для максимізації прибутку необхідно зменшувати витрати підприємства та збільшувати його доходи.

Діяльність ФОП Галецька Ірина Володимирівна умовно можна розподілити на туристичну (надання туристичних послуг, організація турів на ГК «Буковель» для гірськолижників та сноубордистів», до якого також можна віднести послугу прокату спорядження), а також на збутову (реалізація абонементів на витяги на ГК «Буковель»). Для оцінки прибутковості діяльності ФОП Галецька Ірина Володимирівна доцільно буде оцінити не тільки результати діяльності в цілому, а і кожного напрямку окремо.

Для оцінки прибутковості в першу чергу застосовують показники рентабельності – відношення отриманого прибутку до собівартості виробництва

продукції або надання послуг. Загальний аналіз рентабельності фірми в період 2014-2018рр. наведено у таблиці 2.10.

Таблиця 2.10 – Рентабельність ФОП Галецька Ірина Володимирівна в період 2014-2018 років.

Показник	2014	2015	2016	2017	2018
1. Рентабельності продукції	26,8	19,1	11,0	11,3	12,2
2. Рентабельності діяльності	23,0	15,7	9,1	8,1	9,2

Джерело: розраховано автором[на основі додатку А]

Станом на 2018 рік рентабельність діяльності становила 9,2 %. Ставка 9,2 % досить низька і не перевищує ставки інфляції, яка за 2018 рік становила 9,8 %. Отриманий за 2018 рік не компенсує процес «здешевлення» грошей. Хоч діяльність і є прибутковою, вона все одно, з певної точки зору, є недоцільною. Така сама ситуація помічається і за всі інші роки діяльності фірми. Порівняння показників рентабельності та інфляції за період 2014-2018рр наведені у таблиці 2.11.

Таблиця 2.11 – Порівняння показників рентабельності діяльності ФОП Галецька Ірина Володимирівна та інфляційних процесів в Україні за 2014-2018рр

Рік	Рентабельність, %	Ставка інфляції, %	Відхилення, %	Відносне відхилення
2014	23,0	24,9	-1,9	0,924
2015	15,7	43,3	-27,6	0,363
2016	9,1	12,4	-3,3	0,734
2017	8,1	13,7	-5,6	0,591
2018	9,2	9,8	-0,6	0,939

Джерело: побудовано автором на основі[38; додаток А]

Показник відхилення вказує на скільки рентабельність ФОП Галецька Ірина Володимирівна перевищує ставку інфляції, але на протязі всього аналізованого періоду це значення є від’ємним. Це означає, що прибуток фірми менший ніж втрати від здешевлення грошової одиниці. Показник відносного відхилення показує на скільки відсотків отриманий прибуток покриває втрати від інфляційних процесів. Як можна побачити найбільшим цей показник був у 2018 році і дорівнював 93,9 %. В першу чергу це пов’язано з тим, що ставка інфляції у 2018 році була найменшою за весь аналізований період і становила 9,8 %. Найменшим цей показник був у 2015 році. Тоді прибуток підприємства зміг покрити лише 36,3 % від ставки інфляції. Це означає, що для того щоб хоча б

покрити інфляційні процеси своїм прибутком фірмі необхідно було б збільшити рентабельність щонайменше у 2,755 рази для 2015 року.

Для аналізу прибутковості підприємства необхідно проаналізувати рентабельність кожного виду діяльності окремо. Для аналізу рентабельності кожного виду діяльності ФОП Галецька Ірина Володимирівна умовно розподілимо всі непрямі витрати між видами діяльності пропорційно до їх дохідності. Дані щодо рентабельності видів діяльності наведено у таблиці 2.12.

Таблиця 2.12 – Показники рентабельності за видами діяльності ФОП Галецька Ірина Володимирівна за 2014-2018рр

Показник	2014	2015	2016	2017	2018
1. Рентабельності туристичної діяльності	34,1	19,6	8,2	-4,2	4,7
2. Рентабельності збутової діяльності	15,6	13,7	9,5	15,8	14,2

Джерело: розраховано автором[на основі додатку А]

Графічне зображення аналізу рентабельності за видами діяльності наведена на рисунку 2.8.

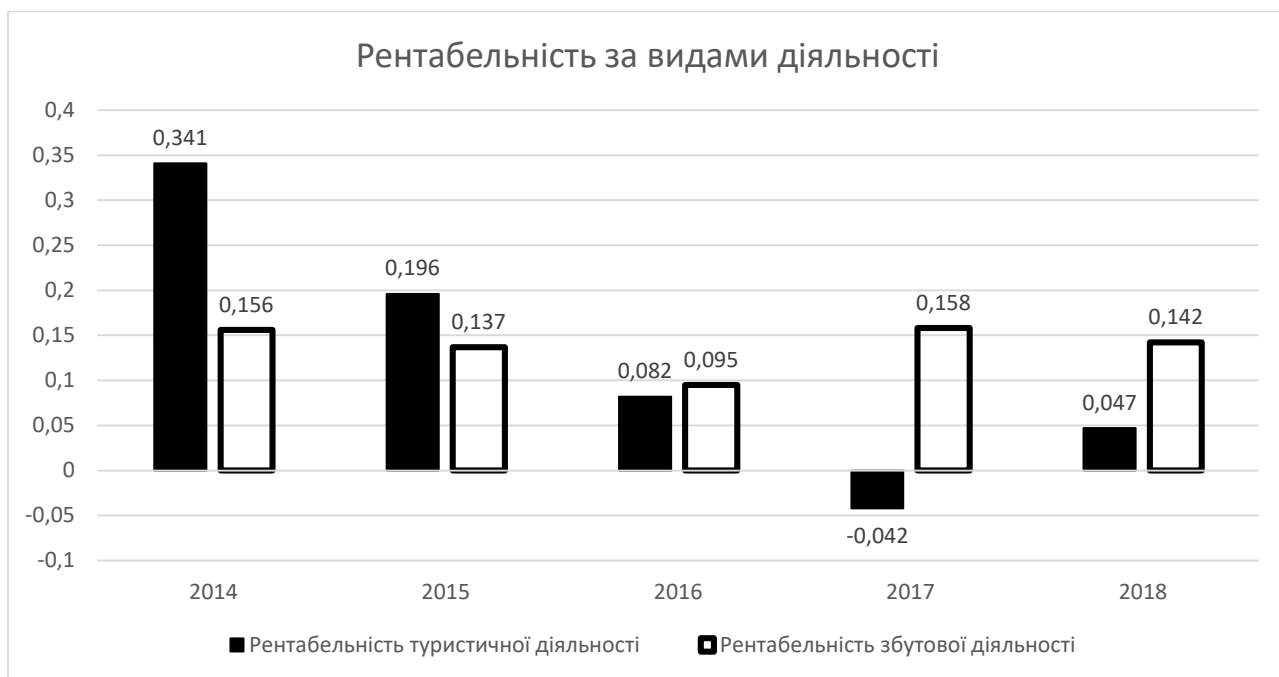


Рисунок 2.8 – Рентабельність за видами діяльності ФОП Галецька Ірина Володимирівна за період 2014-2018рр.

Джерело: побудовано автором[на основі таблиці 2.11]

На рисунку 2.8 видно, що рентабельність збутової діяльності, тобто діяльності пов'язаної з реалізацією абонементів суттєво не змінювалася і була більш-менш постійною, хоча обсяги реалізації абонементів змінювалися суттєво

протягом періоду. Значних змін зазнала туристична діяльність. У 2014 році рентабельність туристичної діяльності досягала 34,1 %. У 2018 році туристична діяльність показала рентабельність 4,7 %, що вказує на падіння рентабельності цього виду діяльності на 29,4 % за 4 роки. При цьому рентабельність туристичної діяльності у 2017 році навіть була від'ємною і становила -4,2 %, що відобразилося на показнику загальної рентабельності діяльності, який у цей рік був найнижчим і дорівнював 8,1 %. Така ситуація спричинена сильною конкуренцією, а також купівельною спроможністю споживачів, яка за останні роки суттєво знизилася.

Для повноцінної оцінки витрат фірми, які впливають на його прибутковість можна також розкласти суми сукупного доходу на частки витрат згруповані по видам, а також прибуток підприємства. Дані щодо розрахунку складових доходу фірми вказані у таблиці 2.13

Таблиця 2.13 – Частки витрат і прибутку у загальній сумі доходу ФОП Галецька Ірина Володимирівна за 2014-2018рр

Показник	2014	2015	2016	2017	2018
Дохід від реалізації, %	100	100	100	100	100
в т.ч.:					
заробітна плата	2,5	6,0	6,5	11,0	8,7
ЄСВ, податки	1,7	2,3	2,0	4,0	4,3
собівартість реалізованих абонементів	42,1	46,7	53,4	39,4	32,0
оренда транспорту	16,6	12,8	11,0	13,2	18,2
проживання, харчування туристів	11,2	11,6	11,3	13,6	18,8
реклама, зв'язок, оренда офісу	2,3	5,3	6,3	9,5	6,9
інші витрати	4,9	1,7	1,2	1,9	2,7
прибуток	18,7	13,6	8,3	7,4	8,4

Джерело: розраховано автором[на основі додатку А]

Як видно з таблиці 2.13 основною частиною витрат підприємства увесь час була собівартість реалізованих абонементів. Тобто можна сказати, що реалізація абонементів була більш пріоритетним напрямом ніж туризм. Також слід відзначити, що частка прибутку у загальній сумі доходів знизилася зі значення 18,7 % у 2014 році до 8,4 % у 2018 році. При цьому і частка вартості абонементів знизилася з 42,1 % до 32,0 % за цей самий період, досягаючи у 2016 році свого максимуму в розмірі 53,4 %. Враховуючи те, що система партнерства з ГК

«Буковель» з 2017 року не працює, то значення частки собівартості абонементів у сумі доходу фірми в подальші декілька років зменшуватиметься, доки просто не пропаде. А туристична діяльність сама по собі ще менш прибутковий вид діяльності, а іноді і збитковий. Також слід відзначити, що враховуючи економічну і політичну ситуацію в країні суттєво збільшилася частка заробітної плати та податків у доходах ФОП Галецька Ірина Володимирівна.

2.4 Кореляційно-регресійний аналіз прибутковості ФОП Галецька Ірина Володимирівна

Прибуток як кінцевий результат діяльності підприємства залежить від всіх подій в процесі діяльності. Все, що відбувається на підприємстві є факторами впливу на прибуток. В економіці існує багато методів економічного моделювання, одним з яких є кореляційно-регресійний аналіз. Його перевагою є те, що він дозволяє виявити фактори, які впливають на той чи інший показник на підприємстві, а також встановити тісноту зв'язку.

Кореляція – це показник, який вказує на залежність одного явища або величини від іншого. Цей показник міститься в інтервалі між -1 та 1. Чим ближче кореляція до 1 або -1, тим тісніший зв'язок між явищами. Від'ємне значення коефіцієнту кореляції вказує на обернену залежність (при зростанні одного значення залежне від нього значення падає). Додатна кореляція вказує на пряму залежність між явищами (при зростанні одного значення залежне від нього також зростає). Чим ближчий коефіцієнт кореляції до 0, тим менша залежність між явищами. При коефіцієнті кореляції 0 залежність повністю відсутня. Також слід додати, що виходячи із вище зазначеного, кореляція явища з самим собою завжди дорівнює 1[30].

Регресія – це залежність математичного очікування якогось значення від інших факторів. Графічно регресія зображає тренд – основну тенденцію у сукупності значень. Регресія буває прямолінійна, криволінійна, ортогональна, параболічна та інші[33].

Лінія регресії має вигляд (формула 2.31):

$$y = a_0 + a_1X_1 + a_2X_2 + a_3X_3 + \dots + a_{n-1}X_{n-1} + a_nX_n \quad (2.31)$$

де: y – залежна величина;

$X_1, X_2, X_3, \dots, X_{n-1}, X_n$ – фактори впливу;

$a_1, a_2, a_3, \dots, a_{n-1}, a_n$ – коефіцієнти рівняння регресії;

a_0 – вільний член рівняння регресії.

Оскільки об'єктом дослідження є прибутковість ФОП Галецька Ірина Володимирівна, залежною величиною буде значення прибутку за 2014-2018рр. Факторами, які впливають на кінцеве значення прибутку, було обрано: собівартість реалізованих абонементів (основне джерело доходу) та собівартість надання туристичних послуг.

Отже, формула 2.31 в нашому випадку приймає вигляд (формула 2.32):

$$y = a_0 + a_1X_1 + a_2X_2 \quad (2.31)$$

де: y – прибуток ФОП Галецька Ірина Володимирівна

x_1 – собівартість реалізованих абонементів (СВА), грн;

x_2 – собівартість наданих туристичних послуг (СВТП), грн;

a_1, a_2 , – коефіцієнти рівняння регресії;

a_0 – вільний член рівняння регресії.

Вхідні дані для проведення кореляційно-регресійного аналізу подані у таблиці 2.14.

Таблиця 2.14 – Вхідні дані для проведення кореляційно-регресійного аналізу.

Рік	Залежне значення	Впливаючі фактори	
	Прибуток	Собівартість реалізованих абонементів	Собівартість туристичних послуг
	y	x_1	x_2
2014	175297	394320	260502
2015	197900	680120	355458
2016	123460	790340	330830
2017	73207	386600	262990
2018	66076	251190	291010

Джерело: побудовано автором[на основі 42 та додатку А]

Першим етапом буде проведення кореляційного аналізу. Для цього необхідно скористатися надбудовою «Пакет аналізу» в MS Excel. Кореляційний аналіз покаже залежність прибутку підприємства від всіх перелічених чинників. До того ж він покаже чи наявна у даному випадку мультиколінеарність – наявність взаємної залежності в регресійній моделі не тільки між фактором впливу і залежною змінною, а і між самими факторами впливу.

Результат проведення кореляційного аналізу наведений у таблиці 2.15.

Таблиця 2.15 – Результати кореляційного аналізу прибутковості ФОП Галецька Ірина Володимирівна

	Прибуток	СВА	СВТП
Прибуток	1		
СВА	0,524	1	
СВТП	0,449	0,782	1

Джерело: розраховано автором[на основі таблиці 2.14]

Для оцінки отриманих даних необхідно застосувати шкалу Чеддока. Згідно цієї шкали жоден з наведених чинників не має прямого впливу на значення прибутку. Помітний вплив має собівартості реалізованих абонементів, а собівартість реалізованих туристичних послуг мають помірний вплив на прибуток підприємства. При цьому наявна дуже висока мультиколінеарність між значенням собівартості реалізованих абонементів та собівартості туристичних послуг. Мультиколінеарність є негативним явищем і вона призводить до того, що вільні коефіцієнти регресії, які будуть отримані в кінці аналізу втрачають свою значущість. Враховуючи отримані результати можна зробити висновок, що фірма не може прямо вплинути на прибутковість за допомогою певних факторів. Відсутність такої можливості вказує на те, що фірма не зможе відновити свою прибутковість за наявних умов, а це означає, що для подальшої діяльності необхідно змінювати напрям діяльності.

Проведення регресійного аналізу за всіма факторами в такому випадку може бути недоцільним, саме із-за наявної мультиколінеарності. Для того, щоб дослідити залежність прибутку від значень собівартості реалізованих абонементів та послуг необхідно дослідити окремо вплив кожного з цих

факторів. На рисунку 2.9 наведено вплив на прибуток собівартості реалізованих абонементів, а на рисунку 2.10 – собівартості реалізованих послуг.

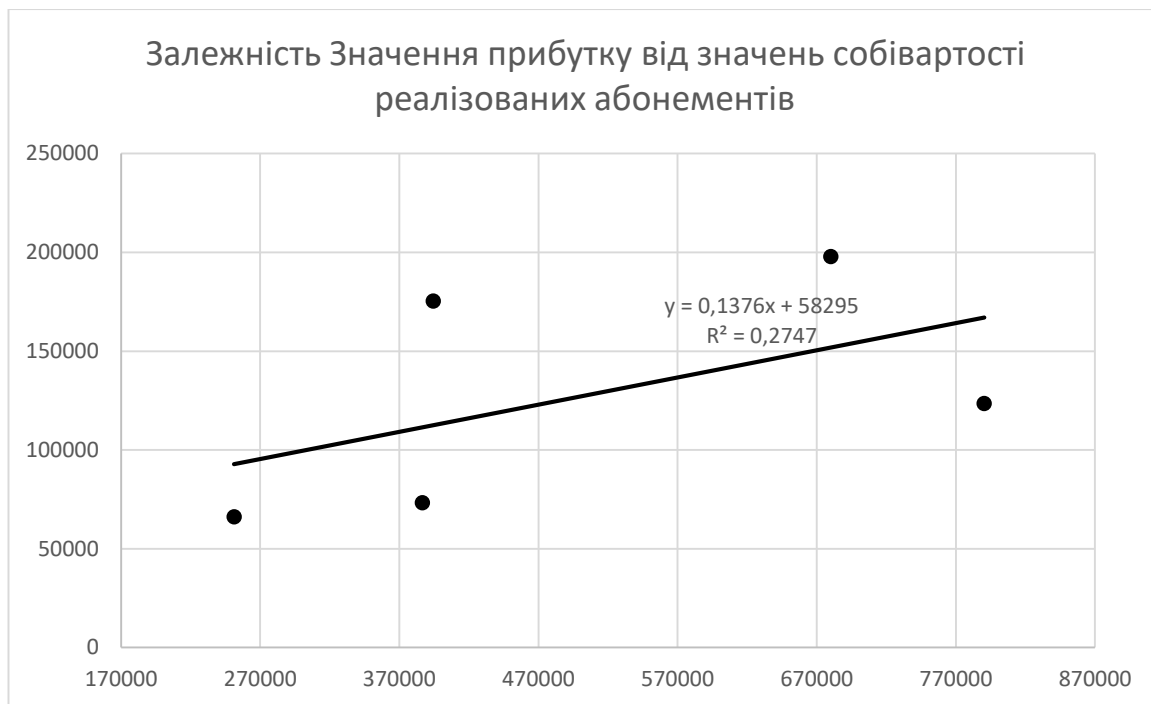


Рисунок 2.9 – Залежність Значення прибутку від значень собівартості реалізованих абонементів

Джерело: побудовано автором[на основі таблиці 2.14]

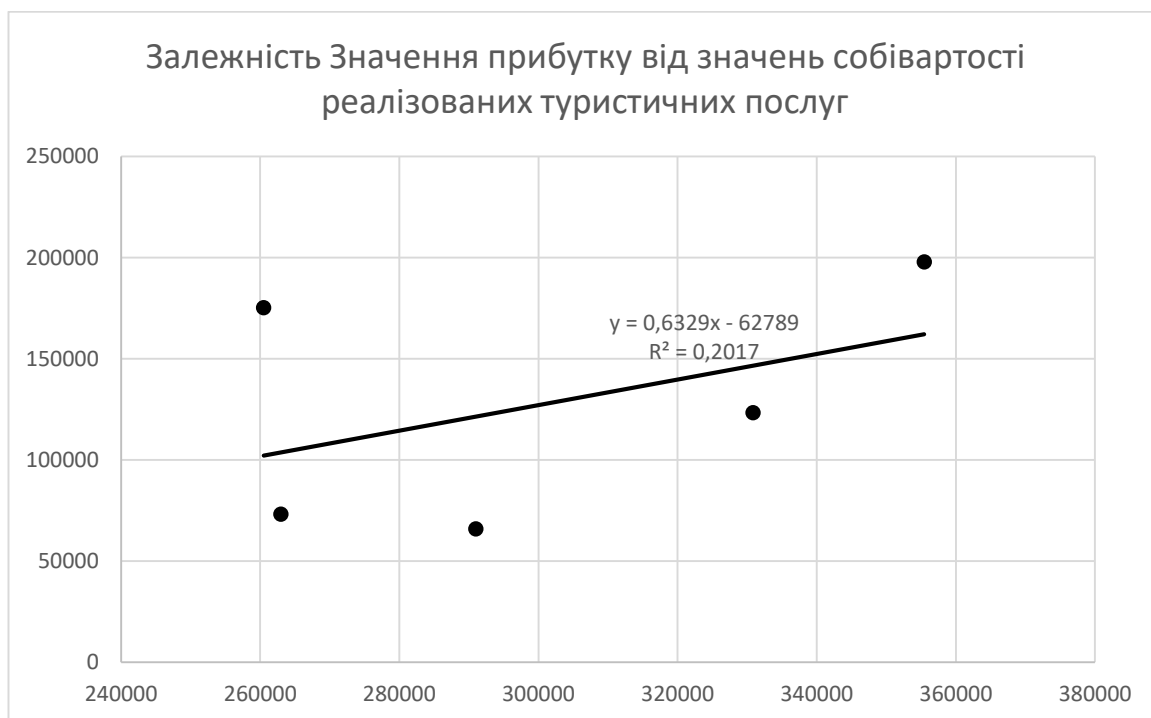


Рисунок 2.10 – Залежність Значення прибутку від значень собівартості реалізованих туристичних послуг

Джерело: побудовано автором[на основі таблиці 2.14]

Виходячи з даних, отриманих на рисунках 2.9 і 2.10 можна зробити висновок, що зазначені фактори не мають суттєвого впливу на прибутковість фірми. Значення нормованого R-квадрат для показника собівартості реалізованих абонементів дорівнює 0,275. Це означає, що зміна показника собівартості реалізованих абонементів на одиницю призведе до зміни показника прибутковості на 0,275, що є дуже мало. Для значень собівартості реалізованих туристичних послуг цей показник ще менший і знаходиться на рівні 0,202.

Враховуючи це можна зробити висновок, що на підприємстві немає факторів, за допомогою яких воно могло б суттєво вплинути на прибутковість своєї діяльності. Це означає, що для подальшого ведення бізнесу необхідно переорієнтовувати підприємство на нові послуги, або навіть сфери діяльності, оскільки значно підвищити прибутковість в даній сфері не має можливості.

Висновки до розділу II

Отже, у даному розділі було проаналізовано діяльність ФОП Галецька Ірина Володимирівна, яка надає туристичні послуги на території України. Галецька Ірина Володимирівна є одним з найбільших туроператорів в Україні, які організовують гірськолижні тури на ГК «Буковель», який знаходиться в Україні. Також слід відзначити, що до 2017 року Галецька Ірина Володимирівна була одним з найбільших дилерів абонементів Ski pass ГК «Буковель».

За результатами аналізу було встановлено, що прибутковість ФОП Галецька Ірина Володимирівна за цей період значно знизилася, оскільки у 2017 році ГК «Буковель» скасував програму партнерства, яка приносила фірмі більшу частину доходу і, відповідно, прибутку.

Також слід відзначити, що окрім абсолютного значення прибутку значно впав і його відносний показник – рентабельність. Загальна рентабельність діяльності за період 2014-2018рр. знизилася у 2,5 рази.

Оскільки за останні роки фірма розпродала всі запаси абонементів ГК «Буковель», то подальший їх збут стає неможливим. Отже в майбутньому дана продукція більше не буде приносити доходів. Враховуючи, що продаж абонементів створював основну частину прибутку фірми, а туристична діяльність на ГК «Буковель» була не дуже прибуткова сама по собі (вона забезпечувала гарантованими клієнтами діяльність, пов'язану зі збутом абонементів), то і подальша діяльність фірми стане неприбутковою, якщо не вжити відповідних заходів.

Виходячи з побудованої математичної моделі можна сказати, що на прибуток ФОП Галецької Ірини Володимирівни не мають впливу жодні з наведених факторів, а саме собівартість реалізованих абонементів або туристичних послуг. Це означає, що ФОП не має прямих важелів впливу на показник прибутку і для подальшої діяльності необхідно переорієнтовувати бізнес на нові послуги або галузь.

РОЗДІЛ III. НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ФІЗИЧНОЇ ОСОБИ ПІДПРИЄМЦЯ ГАЛЕЦЬКОЇ ІРИНИ ВОЛОДИМИРІВНИ

3.1 Розробка пропозицій щодо підвищення прибутковості діяльності ФОП Галецька Ірина Володимирівна

Здебільшого шляхи підвищення прибутковості визначаються характером та сферою діяльності підприємства. Застосування деяких шляхів дуже часто є неможливим у зв'язку саме з умовами діяльності фірми. При цьому не завжди у підприємства наявні резерви для підвищення прибутковості. В таких випадках підприємства вимушені змінювати вид діяльності, форму організації або напрями виробництва, апарат управління або збутом на приймати інші складні рішення.

Більшість з описаних вище методів неможливо використати на прикладі ФОП Галецька Ірина Володимирівна, оскільки вони відносяться до виробничих підприємств. Для підприємств, основною продукцією яких є послуги існують інші, але більш специфічні шляхи підвищення прибутковості. Які з них обрати залежить від підприємства та його виду діяльності.

Довгий термін ФОП Галецька Ірина Володимирівна займалася туристичною діяльністю в Україні. Гірськолижний спорт користується досить високою популярністю серед Українців. До того ж в Україні є достатньо великий гірськолижний курортний комплекс «Буковель». Для Українців це дуже зручно. Зручність полягає в тому, що на дорогу від міста Києва до ГК «Буковель» витрачається невеликий обсяг часу та грошей. Вартість проїзду в обидві сторони з супутнім трансфером від місця проживання до ГК «Буковель» та назад дорівнює в середньому 800-900 грн на одну особу. Дорога займає 9-11 годин і тому дуже зручно подорожувати вночі. Поки автобус їде пасажирів, на досить комфортних місцях, мають можливість відпочити і виспатись. Таким чином подорож в автобусі не віднімає час вдень і не втрачається день катання. До того

ж зручність розташування курорту в Україні полягає в тому, що туристи мають можливість відпочивати на протязі сезону декілька разів. Гірські лижі досить важкий для ніг вид спорту. Після 2-3 днів катання більшість людей роблять 1-2 дні відпочинку, щоб пройшла кrepатура. Тому Українці можуть здійснити 2-3 поїздки по 3 дні за сезон, замість того, щоб їхати на 1-2 тижні один раз на сезон.

У разі подорожей на гірськолижні тури за кордон туристи вимушені їхати на 1-2 тижні, оскільки переїзд займає 1-2 доби і дуже важко сприймається організмом. До того ж вартість подорожі автобусом за кордон значно більше ніж в Прикарпаття. Вартість проїзду на одну особу, наприклад, до австрійського курорту складатиме приблизно 3000-3500 грн на одну особу, в Словаччину – 2000 грн, Грузію – 2800-3200 грн. Вартість проїзду та час, необхідний на переїзд змушують туристів планувати свій відпочинок один раз на сезон, але такий відпочинок триватиме 1-2 тижні.

В останні роки в Україні, у зв'язку з економічною та політичною ситуацією в країні споживачі гірськолижних туристичних послуг розподілилися на 2 групи:

1. ті, хто хоче заплатити якнайменше грошей, отримати максимально скромні, але комфортні умови відпочинку. Саме тури такого плану організовує ФОП Галецька Ірина Володимирівна.

2. ті, хто готовий сплатити більшу суму для набагато кращих умов та якості відпочинку.

Поїздка на 3 дні для туриста обійдеться приблизно в 6000 грн, з яких 2200-2400 грн – вартість туру, в який включене проживання, дворазове харчування, трансфер та переїзд з міста Києва до курорту та назад, 2400 грн – абонементи на витяги на курорті у випадку якщо турист катається всі 3 дні, 400 грн – прокат спорядження (за необхідністю якщо немає власного), та деяка сума коштів, яку турист витратить на власні потреби. Звідси тижневий відпочинок буде коштувати для туриста 12000 грн за умови, що можливо здійснити 2 поїздки на рік по 3 дні кожна, або ж здійснити 1 поїзду на тиждень і витратити ще меншу суму коштів. Станом на травень 2019 року сума 12000 грн еквівалентна 451 долару США (за курсом НБУ 26,61 грн/долар США). Вартість тижневого

відпочинку на закордонному курорті становитиме в середньому 800-900 доларів США, що вдвічі більше за вартість відпочинку в Україні.

Люди, які завжди надавали перевагу дешевим варіантам відпочинку, в останні роки, не можуть собі дозволити навіть такий варіант туристичної послуги, тому кількість споживачів гірськолижних туристичних послуг на ГК «Буковель» в Україні суттєво знизився. Туристи, які можуть собі дозволити такий відпочинок, їздять за кордон на гірськолижні курорти Австрії (більше 800 курортів), Італії (10 курортів), Словаччини (16 курортів), Грузії (2 курорти). Якість катання за кордоном набагато вища – загальна довжина схилів більша ніж в ГК «Буковель» в 3-4 рази (180-240 км порівняно з 60 км схилів на ГК «Буковель»), траси ширші в 2-3 рази та краще підготовлені (безпека на трасах, підготовка схилів спеціальними ратраками – машинами, які розрівнюють горби та розбивають лід на схилах, утрамбовують на вирівнюють сніг для комфортного катання), витяги більш комфортабельні, умови проживання та якість обслуговування набагато кращі. Відпочинок за кордоном вдвічі дорожчий, але набагато якісніший, ніж на території України.

На ГК «Буковель», натомість, відпочиває дуже велика кількість туристів з-за кордону. Поїздки на Буковель для іноземних туристів достатньо дешеві, порівняно із відпочинком на курортах вище перерахованих країн. Тому на ГК «Буковель» в будь якому разі є туристи. В свою чергу для туроператорів це суттєві втрати.

Оскільки відпочинок на ГК «Буковель» здебільшого передбачає максимальну економію грошей для споживача, то і частка прибутку у таких турах достатньо невисока. Для заохочення споживачів користуватися своїми послугами туроператори борються за кожну копійку. Різниця вартості туру в 100 грн вже досить суттєва для споживача. В такому випадку для подальшої діяльності ФОП Галецька Ірина Володимирівна доцільно було б переорієнтуватися з надання послуг найдешевших турів на тури вищої якості, але все ще суттєво дешевших ніж за кордоном. Необхідно покращити умови відпочинку туристів відносно своїх конкурентів та надавати свої послуги за

цінами, які забезпечать рентабельність діяльності на рівні хоча б 25 %.

Варіантами покращення умов відпочинку можуть стати:

1. поселення туристів на меншій відстані від курорту, що зменшить час на переїзд зранку і ввечері з 40 хвилин до 10 і зекономить споживачу годину часу;
2. організація буфету на ГК «Буковель» для своїх туристів – оскільки харчування, яке включено у вартість туру дворазове і споживач пропускає обід можна організовувати своїм туристам можливість в процесі катання спуститися до місця стоянки свого автобуса та поїсти або попити чай/каву;
3. Організація додаткових послуг, до яких можна включити відпочинок у Прикарпатських бані або чані, можливість вибрати страву на сніданок або вечерю та інші.

Торгівля абонементом більше не є можливою для туроператорів, тому вартість турів поступово буде збільшуватися, оскільки туроператори втратили суттєву частину доходу. Рано чи пізно підвищення цін відбудеться у всіх туроператорів, тому краще переорієнтовуватися на організацію більш якісного відпочинку якомога раніше.

Також одним з варіантів підвищення прибутковості ФОП Галецька Ірина Володимирівна є переорієнтація на організацію туристичних поїздок за кордон. Рентабельність гірськолижних турів за кордон набагато вища, оскільки люди готові заплатити більші кошти для якіснішого і комфортнішого відпочинку, тому конкуренція на цьому ринку менш жорстка.

Також слід відзначити, що гірськолижний туризм триває на протязі 4 місяців на рік. Інші 8 місяців ФОП Галецька Ірина Володимирівна не веде підприємницької діяльності. На протязі цього періоду можливе надання туристичних послуг на інші види подібного нестандартного відпочинку. Наприклад восени чи навесні високою популярністю користуються дайвінг-сафари до Єгипту, Нової Зеландії, Австралії, Мальти, Тайланду, Малайзії, Мальдівських островів тощо.

Окрім дайвінгу і лижного спорту існує велика кількість інших видів активного відпочинку, такі як альпінізм, парашутний спорт, серфінг, підводне

полювання та інші. Організація подібних видів активного відпочинку досить рентабельна діяльність, хоча і кількість споживачів подібних послуг невелика. Проте це дозволить ФОП Галецька Ірина Володимирівна не зупиняти діяльність на період весна-осінь.

В разі, якщо діяльність ФОП Галецька Ірина Володимирівна розширювати, то скоріше за все постане необхідність перейти на 3 групу платників єдиного податку, оскільки оборот від такої діяльності може значно перевищувати дозволені для 2 групи 1,5 млн грн на рік. В разі потреби, перейшовши на 3 групу платників єдиного податку фірма зможе проводити діяльність з оборотом до 5 млн грн на рік.

Також слід враховувати, що розширення асортименту туристичних послуг тягне за собою додаткові витрати на рекламу та обслуговування сайту фірми. Якщо витрати на обслуговування веб-сайту одноразові (наповнити сайт інформацією щодо нового напрямку), то витрати на рекламу будуть виникати постійно на протязі діяльності фірми.

Отже, для туристичної діяльності на території України умови функціонування для фірм досить важкі. При цьому беручи до уваги купівельну спроможність громадян можна зробити висновок, що в Україні туризм – галузь підприємницької діяльності, яка орієнтована на невелику групу населення. Не багато українців можуть собі дозволити активний відпочинок за кордоном, а деякі не можуть дозволити його собі навіть і в межах країни. Для підвищення прибутковості діяльності необхідно розширяти спектр туристичних послуг як на території країни, так і за її межами, оскільки міжнародний туризм є більш рентабельним напрямом туризму. Інакше діяльність ФОП Галецької Ірини Володимирівни досить скоро стане неприбутковою.

3.2 Розрахунок економічної ефективності запропонованих заходів підвищення прибутковості ФОП Галецька Ірина Володимирівна

Враховуючи актуальну ситуацію на ринку туристичних послуг найефективнішим напрямом підвищення прибутковості діяльності ФОП Галецька Ірина Володимирівна є освоєння нових видів послуг, які пов'язані з міжнародним туризмом.

Для підрахунку ефективності впровадження запропонованих заходів необхідно розрахувати окремо рентабельність надання конкретної послуги та окремо постійні витрати, які не будуть (або майже не будуть) залежати від обсягу наданих послуг та їх виду.

Розрахунок собівартості організації туристичної поїздки в Австрію (курорт «Ішгль»)

Розрахунок собівартості туру наведено у таблиці 3.1.

Таблиця 3.1 – Розрахунок собівартості гірськолижного туру ГК «Ішгль», Австрія

Стаття витрат на одну особу	Сума, грн
Транспорт Київ–Ішгль–Київ (Автобус)	3440,00
Проживання Ішгль (6 ночей, номер на 2 особи 28000 грн)	14000,00
Страхування	450,00
Курортний податок (1,9 євро/особу/надь)	340,00
Харчування	2460,00
Всього	20690,00

Джерело: побудовано автором на основі[25;26,44]

Отже, собівартість організації такого туру буде 20690 грн на одну особу на тиждень. Це приблизно 780 доларів США. Середня вартість подібного туру на ринку в середньому приблизно 24000-25200 грн або 800-850 Євро. У вартість не входить оренда спорядження та вартість абонементу для катання. Вартість абонементу на витяги становить 201 євро, або 6000 грн.

Розрахунок собівартості організації туристичної поїздки в Словаччину (курорт «Ясна»)

Розрахунок собівартості туру наведено у таблиці 3.2.

Таблиця 3.2 – Розрахунок собівартості гірськолижного туру ГК «Ясна», Словаччина

Стаття витрат на одну особу	Сума, грн
Транспорт Київ–Завазна проруба–Київ (Автобус)	2100,00
Проживання Завазна проруба (9 ночей, номер на 2 особи 8600 грн)	4300,00
Проїзд від місця проживання до курорту і назад	3000,00
Страховання	600,00
Курортний податок (1євро/особу/надь)	300,00
Харчування	3900,00
Всього	14200,00

Джерело: побудовано автором на основі[25;26,44]

Собівартість організації такого туру становитиме 14200 грн, або 477 євро на одну особу. Середня вартість подібного туру становить 17900 грн або 600 євро на особу на 10 днів. Абонемент на витяги на 10 днів катання обійдеться споживачу в 240 євро, або 7100 грн.

Розрахунок собівартості організації туристичної поїздки в Грузію (курорт «Гудаурі»)

Розрахунок собівартості туру наведено у таблиці 3.3.

Таблиця 3.3 – Розрахунок собівартості гірськолижного туру ГК «Гудаурі», Грузія

Стаття витрат на одну особу	Сума, грн
Транспорт Київ–Гудаурі–Київ (автобус)	2900,00
Проживання Гудаурі (6 ночей, номер на 2 особи 7920 грн)	3910,00
Страховання	400,00
Харчування	3150,00
Всього	10360,00

Джерело: побудовано автором на основі[25;26,44]

Собівартість організації туру в Грузію на 1 особу на тиждень становить 10360 грн або 350 євро. Абонемент на 7 днів катання коштуватиме 103,6 євро або 3100 грн. Середня вартість подібного туру 12200-12500 грн або 410-420 євро.

Також як приклад розрахуємо собівартість організації дайвінг-сафарі на тиждень до Єгипту. Дайвінг-сафарі – вид відпочинку, який полягає у організованому відвіданні віддалених від берега місць для дайвінгу. Група дайверів на протязі декількох днів або тижнів подорожує по морю або океану та відвідує цікаві місця для дайвінгу, виконуючи при цьому 2-4 занурення в день.

Розрахунок собівартості туру наведено у таблиці 3.4.

Таблиця 3.4 – Розрахунок собівартості дайвінг сафарі, Червоне море, Єгипет

Стаття витрат на одну особу	Сума, грн
Транспорт Київ–Шарм-Ель-Шейх–Київ (переліт)	10400,00
Фрахт судна (7850 євро на 14 осіб, входить харчування)	16700,00
Віза	665,00
Паливний, портовий збір	1995,00
Дайверське страхування	1050,00
Всього	30810,00

Джерело: побудовано автором на основі[36;28]

Отже, собівартість дайвінг-сафарі до Єгипту становить 30810 грн або 1035 євро. Також слід відзначити, що окремо від дайвінг сафарі можливе продовження туру на суші. Тоді окремо необхідно селитися в готелі. В нашому випадку враховується тільки сафарі. Середня ціна на таке дайвінг-сафарі 37500 грн або 1260 євро на одну особу.

Розрахунок собівартості організації туристичної поїздки до ГК «Буковель»

Розрахунок собівартості туру наведено у таблиці 3.5.

Таблиця 3.5 – Розрахунок собівартості дайвінг сафарі, Червоне море, Єгипет

Стаття витрат на одну особу	Сума, грн
Транспорт Київ-Микуличин-Київ, трансфер по місцю	900,00
Проживання, харчування (в середньому 300 грн/добу/особу)	900,00
Всього	1800,00

Джерело: розраховано автором

Враховуючи вище зазначені розрахунки можна дізнатися рентабельність кожної туристичної послуги. Дані щодо рентабельності кожного туру зазначені у таблиці 3.6.

Таблиця 3.6 – Планова рентабельність запропонованих видів туристичних послуг

Послуга	Дохід на одну особу, грн	Собівартість організації на одну особу, грн	Прибуток на одну особу, грн	Рентабельність послуги, %
Гірськолижний тур (ГК «Ішгль», Австрія)	24000	20690	3310	16,0
Гірськолижний тур (ГК «Ясна», Словаччина)	17900	14200	3700	26,1
Гірськолижний тур (ГК «Гудаурі», Грузія)	12200	10360	1840	17,8
Дайвінг-сафарі (Червоне море, Єгипет)	37500	30810	6690	21,7

Продовження таблиці 3.6

Послуга	Дохід на одну особу, грн	Собівартість організації на одну особу, грн	Прибуток на одну особу, грн	Рентабельність послуги, %
Гірськолижний тур (ГК «Буковель», Україна)	2300	1800	500	27,8

Джерело: розраховано автором [на основі таблиць 3.1; 3.2; 3.3; 3.4; 3.5]

За значення доходів були обрані мінімальні межі середніх значень вартостей турів, зазначених вище.

Для оцінки мінімально необхідних обсягів реалізації туристичних послуг, необхідних для покриття витрат діяльності розрахуємо точки беззбитковості для кожного виду туристичної послуги. Дані розрахунки наведено у таблиці 3.7.

Таблиця 3.7 – Розрахунок точок беззбитковості для кожного виду туристичної послуги

Показник	Туристична послуга				
	Гірськ. тур (ГК «Ішгль», Австрія)	Гірськ. тур (ГК «Ясна», Словаччина)	Гірськ. тур (ГК «Гудаурі», Грузія)	Дайвінг-сафарі (Червоне море, Єгипет)	Гірськ. тур (ГК «Буковель», Україна)
Змінні витрати на 1 туристичну поїздку, грн	20690	14200	10360	30810	1800
Податок (5% від обороту)	1200	895	610	1875	115
Розподіл постійних витрат між тур. послугами, грн	50495,37	34656,08	25284,3	75193,94	4759,11
Точка беззбитковості (осіб)	24	13	21	16	13

Джерело: розраховано автором

Розподіл постійних витрат між всіма видами туристичних послуг було проведено пропорційно значенню змінних витрат на кожен туристичну поїздку.

Точка беззбитковості розраховується за формулою (3.1):

$$T_b = PV / (D - ZV) \quad (3.1)$$

де: T_b – точка беззбитковості;

PV – постійні розподілені витрати на туристичну послугу;

D – дохід від реалізації туристичної послуги;

ZV – змінні витрати на туристичну послугу.

Для оцінки потенційної прибутковості діяльності ФОП Галецька Ірина Володимирівна за умови впровадження нових туристичних послуг встановимо такі правила:

1. діяльність ФОП Галецька Ірина Володимирівна в зимовий період спрямована на організацію туристичних послуг на ГК «Буковель» не зупиняється і результати цієї діяльності (як всіх доходів, так і всіх витрат) будуть відповідати результатам 2018 року;

2. Вартість оплати праці і, відповідно, нарахування на заробітну плату зростуть на показник інфляції за 2018 рік (9,8 %);

3. обсяги реалізації нововведених туристичних послуг за рік наведені у таблиці 3.6 (реальні для туроператора дані).

Таблиця 3.6 – Обсяги реалізації туристичних послуг за планований 2019 рік

Послуга	Обсяг реалізації, турів (осіб)
Гірськолижний тур (ГК «Ішгль», Австрія)	40 (1 автобус)
Гірськолижний тур (ГК «Ясна», Словаччина)	40 (1 автобус)
Гірськолижний тур (ГК «Гудаурі», Грузія)	40 (1 автобус)
Дайвінг-сафарі (Червоне море, Єгипет)	14 (1 судно)
Гірськолижний тур (ГК «Буковель», Україна)	160

Джерело: розраховано автором

4. В якості резерву на випадок непередбачених витрат буде створено резервний фонд в обсязі 3 % від собівартості реалізованих нововведених туристичних послуг;

5. Витрати на рекламу збільшено вдвічі відносно 2018 року.

Виходячи з отриманих результатів можна побудувати звіт діяльності за планований рік, який зображена у таблиці 3.7.

Таблиця 3.7 – Звіт про результат діяльності ФОП Галецька Ірина Володимирівна у планованому році за умови впровадження нових видів туристичних послуг.

Доходи	Сума, грн	Витрати	Сума, грн
Дохід від організації гірськолижного туру на ГК "Буковель", Україна	369540	Собівартість організації гірськолижного туру на ГК "Буковель", Україна	288000
Дохід від організації гірськолижного туру на ГК "Ішгль", Австрія	960000	Собівартість організації гірськолижного туру на ГК "Ішгль", Австрія	827600

Продовження таблиці 3.7

Доходи	Сума, грн	Витрати	Сума, грн
Дохід від організації гірськолижного туру на ГК "Ясна", Словаччина	716000	Собівартість організації гірськолижного туру на ГК "Ясна", Словаччина	568000
Дохід від організації гірськолижного туру на ГК "Гудаурі", Грузія	488000	Собівартість організації гірськолижного туру на ГК "Гудаурі", Грузія	414400
Дохід від організації дайвінг-сафарі, Червоне море, Єгипет	525000	Собівартість організації дайвінг-сафарі, Червоне море, Єгипет	431340
		Заробітна плата робітників	74664
		ЄСВ	26254,8
		Аренда офісу	28600
		Реклама	27680
		Зв'язок	11830
		Непередбачені витрати	67240,2
		Інші	21360
Всього дохід	3058540	Всього витрати	2786969
Прибуток	271571	Податок на прибуток	152927
Чистий прибуток	118644		

Джерело: розраховано автором

Виходячи з того, що оборот підприємства за рік перевищив 1,5 млн грн, у підприємства з'явилася потреба перейти на 3 групу платників єдиного податку. Згідно закону такі підприємці мають сплачувати 5 % від обороту в якості податку на ведення підприємницької діяльності. Як можна побачити, плановий прибуток за умови впровадження нових туристичних послуг зріс на 79,6 % відносно 2018 року. Загальна рентабельність діяльності при цьому складає 0,04, або 4 %. Здебільшого це значення таке низьке із-за суми витрат на сплату податку на ведення підприємницької діяльності, який за рахунок переходу на 3 групу платників єдиного податку зріс у 17 разів. На початку діяльності фірми це не поганий результат. Зі збільшенням клієнтської бази та оптимізацією витрат, за нововведеними туристичними послугами (налагодження партнерських стосунків, поліпшене розуміння статей витрат для їх планування) витрати на організацію туристичних послуг будуть зменшуватися, а обсяги реалізації зростати. Якщо обсяги реалізації гірськолижних туристичних послуг за кордон зростуть на 75 % (70 туристів в кожен із країн), то прибуток підприємства, за тих же умов функціонування становитиме 259259 грн, що в теорії може стати

рекордним значенням за весь час роботи фірми від її створення, а рентабельність діяльності підвищиться до значення 6,2 %.

3.3 Оцінка соціально-економічної ефективності запропонованих заходів щодо підвищення прибутковості діяльності ФОП Галецька Ірина Володимирівна

Соціально-економічна ефективність заходів показує вплив проведених заходів на поліпшення умов і охорони праці, які мають відповідати санітарним нормам і вимогам правил безпеки (соціальна ефективність), а також на показники ефективності проведення заходів з точки зору прибутковості, доцільність витрат підприємства для впровадження заходів (економічна ефективність).

Соціально-економічна ефективність розраховується з метою:

1. економічного обґрунтування планових заходів, необхідних для вибору оптимальних варіантів технологічних, ергономічних та організаційних рішень;
2. визначення фактичної ефективності заходів щодо поліпшення умов і охорони праці;
3. оцінки результатів управління виробництвом на різних рівнях;
4. розрахунку необхідних витрат для приведення умов праці на робочих місцях у відповідність до нормативних вимог;
5. визначення раціональних розмірів матеріального стимулювання працівників підприємства, науково-дослідних, конструкторських і проектних організацій за розробку і запровадження працезохоронних заходів[41].

Розрахунок показників соціально-економічної ефективності полягає у відношенні результатів впроваджених заходів до витрат, необхідних для їх здійснення. Показники соціально-економічної ефективності використовуються для аналізу рівня витрат, необхідних для забезпечення задовільних умов праці, зниження рівня травматизму та плинності кадрів.

Основною проблемою оцінки соціально-економічної ефективності проведених заходів підвищення прибутковості ФОП Галецька Ірина Володимирівна полягає в тому, що запропоновані заходи не потребують додаткових витрат. Для підвищення прибутковості діяльності було запропоновано розширити спектр туристичних послуг, які фірма надає своїм клієнтам. Оскільки процес організації туристичних послуг проводиться по факту знаходження споживача такої послуги, то і додаткових витрат вони не потребують. Фізичній особі підприємцю не буде необхідним нести додаткові витрати на реалізацію запропонованих заходів. Затрати, які понесе підприємець пов'язані тільки безпосередньо з наданням туристичної послуги клієнту.

У соціальній сфері ефективність проведених засобів відсутня, оскільки ці заходи ніяк не вплинули за умови праці найманих робітників. Не було введено ніяких факторів покращення або погіршення робочих місць, умов праці, безпеки праці тощо. З точки зору соціальної ефективності запропоновані заходи є ефективними хіба що тим, що забезпечують працівників фірми роботою протягом всього року, а не тільки протягом зимового сезону, коли діяльність підприємства пов'язана з гірськолижною туристичною діяльністю.

З точки зору економічної ефективності, запропоновані заходи є ефективними. Витрати на їх впровадження відсутні, при цьому вже в перший плановий рік (2019р) прибуток підприємства підвищився до значення 118644 грн, що на 52567,92 грн або на 79,6 % більше, ніж у 2018 році. Якщо умовно прийняти за витрати на впровадження заходів саме непередбачені витрати (оскільки це сума коштів, які додатково необхідно буде витратити на організацію турів за нововведеними туристичними послугами, і хоча вони враховані як резерв, все одно не можуть бути точно визначені), тоді економічна ефективність впровадження запропонованих заходів буде становити:

$$E_{\text{еф}} = \Delta \text{ЧП} / \text{НВ} = 52567,92 / 67240,2 = 0,782$$

де: $E_{\text{еф}}$ – економічна ефективність;

$\Delta \text{ЧП}$ – зміна чистого прибутку у планованому періоді відносно останнього періоду;

НВ – непередбачені витрати.

Це означає, що на кожную гривню витрачених коштів припадає 0,782 грн додаткового прибутку. Таке значення показника ефективності є досить високим, з чого можна сказати, що з точки зору економічної ефективності впроваджені заходи є ефективними.

Висновки до розділу III

Отже, провівши аналіз діяльності ФОП Галецька Ірина Володимирівна, а також аналіз зовнішнього середовища підприємства було визначено, що подальша діяльність фірми недоцільна, оскільки буде неприбуткова. Для забезпечення прибутковості діяльності в майбутньому необхідно забезпечити впровадження нових видів туристичних послуг, які будуть більш рентабельними ніж існуючі та які підприємство зможе надавати споживачам на протязі всього року, а не тільки зимового сезону.

Для досягнення високої прибутковості діяльності фірмою було запропоновано впровадження ряду туристичних послуг, пов'язаних з активним відпочинком, які дозволяють фірмі працювати на протязі року, а не тільки в зимову пору. Для розрахунку ефективності впровадження таких заходів було запропоновано 4 туристичні послуги, 3 з яких пов'язані з гірськолижним відпочинком, а одна з дайверським. Всі запропоновані послуги відносяться до міжнародного туризму.

За результатами проведеного аналізу ефективності запропонованих заходів можна побачити, що прибутковість діяльності значно підвищилася і може підвищуватися надалі в майбутньому. Запропоновані заходи досить позитивно відзначилися на прибутковості діяльності фірми.

ВИСНОВКИ

Прибуток (в бухгалтерському аспекті) – результат діяльності процесу бухгалтерського обліку, внаслідок проведення господарських операцій та є сумою отриманих прибутків (збитків).

Прибуток (в економічному аспекті) – перетворена похідна форма додаткової вартості (в якісному аспекті), яка є різницею між продажною ціною товару і затратою капіталу на його виробництво (в кількісному аспекті).

Прибуток (у політекономічному аспекті) – найважливіша форма механізму втілення економічної реалізації різних типів капіталістичної власності, в якій (формі) виражаються економічні відносини між капіталістами і найманими працівниками з приводу виробництва, обміну і привласнення створеної додаткової вартості і частини необхідного продукту[15].

Згідно з Податковим кодексом України, прибутком вважається сума валових доходів, тобто по суті доходів від усіх видів діяльності, скоригована певним чином для цілей оподаткування, зменшена на суму валових витрат підприємства і на вартість зносу (амортизації) основних засобів і нематеріальних активів.

Прибуток є основною метою діяльності підприємства. За рахунок прибутку забезпечується фінансування підприємства, впровадження нових управлінських рішень, підтримка платоспроможності. Прибуток є основним показником ефективності діяльності підприємства, основним фактором для розрахунку вартісної оцінки підприємства. Окрім цього прибуток є не тільки внутрішнім показником підприємства, а і досить суттєвим макроекономічним показником. Прибуток є основним економічним важелем регулювання системи створення, розподілу та споживання благ суб'єктами господарювання.

Для планування прибутку використовують 4 методи планування, а саме:

1. прямого розрахунку;
2. планування за показником витрат на 1 гривню продукції;
3. аналітичний;

4. планування прибутку з використанням сили дії операційного важеля.

Прибуток є абсолютним показником у грошовому вираженні. Для його оцінки, як правило, застосовують інший показник – рентабельність. Це відносний показник, який розраховується як відношення прибутку від ведення діяльності до витрат, необхідних для забезпечення цієї діяльності. Іншими словами рентабельність показує яка сума прибутку припадає на кожну одиницю витрат грошей.

До внутрішніх чинників вибору стратегії підвищення рентабельності належать:

1. матеріально-технічні;
2. організаційно-управлінські;
3. фінансові;
4. кадрові.

До зовнішніх чинників вибору стратегії підвищення рентабельності належать:

1. ринкові;
2. адміністративні;
3. зовнішньо-економічні.

З 2013 року ФОП Галецька Ірина Володимирівна займається туристичною діяльністю на території України. Вона являється одним з найбільших туристичних операторів в Україні, які надають зимові туристичні послуги до західної України на гірськолижний курорт «Буковель». Також до 2017 року включно «Буковель» надавала можливість підприємцям стати офіційними дилерами Ski pass (абонементів для проходження на гірськолижні витяги на території курорту) і, відповідно, в період 2014-2017 років ФОП «Галецька» була найбільшим офіційним дилером Ski pass «Буковель». З 2017 року цю систему було спростовано і з того часу колишні дилери, в яких залишилися придбані раніше абонементи мають змогу лише реалізовувати свої залишки Ski pass. Виходячи з інформації бухгалтерського обліку ФОП Галецька Ірина Володимирівна у гірськолижному сезоні 2018-2019рр. були розпродані майже

всі залишки абонементів. Оскільки продаж абонементів був основною частиною доходів фірми і створював більшу частку прибутку, припинення можливості займатися подальшою реалізацією абонементів поставило ФОП «Галецька І. В.» у скрутне становище. Виходячи з даних фінансового аналізу підприємства, подальша діяльність тільки за рахунок надання туристичних послуг на ГК «Буковель» буде збитковою. Для забезпечення прибутковості діяльності необхідно вжити заходів підвищення рентабельності існуючих, або впровадження нових туристичних послуг.

Для забезпечення прибуткової діяльності, та підвищенні прибутковості взагалі, було запропоновано запровадити новий спектр туристичних послуг. Окрім розширення асортименту послуг зимового гірськолижного відпочинку за територію України і надання таких послуг в таких країнах, як Італія, Грузія, Австрія, Швейцарія, Словаччина, Польща, було також запропоновано впровадити нові види туристичних послуг, пов'язаних із активним відпочинком. Першим завданням було забезпечити безперервну діяльність на протязі року, оскільки гірськолижний відпочинок можливий лише на протязі 3-4 місяців на рік. Залишок року підприємство не мало можливості здійснювати якусь туристичну діяльність. До таких видів відпочинку, які могли б забезпечити діяльність фірми на протязі всього року, можна віднести: дайвінг, підводне полювання, снорклінг, серфінг, парашутний спорт, альпінізм, організація велотурів та пішохідних турів, парусний туризм, спелеотуризм та інші.

Для прикладу впровадження нових видів туристичних послуг було розраховано 4 туристичні послуги, які проводяться за кордоном. Серед цих послуг були:

1. Гірськолижний тур до Словаччини, ГК «Ясна»;
2. Гірськолижний тур до Австрії, ГК «Ішгль»;
3. Гірськолижний тур до Грузії, ГК «Гудаурі»;
4. Дійвінг-сафарі до Єгипту, Червоне море.

За результатами аналізу планові показники прибутку після впровадження запропонованих заходів значно підвищилися. В перший рік діяльності приріст

прибутку може становити 79,6 % відносно 2018 року. З часом ця діяльність зможе приносити на 400 % більше прибутку, ніж у 2018 році, оскільки процес організації туристичних послуг буде налагоджено, а фірма обзаведеться певною кількістю постійних клієнтів. В такому випадку діяльність фірми буде доцільною і досить прибутковою.

З точки зору соціальної ефективності запропонованих заходів вони є неефективними. Від впровадження нових видів туристичних послуг фірма ніяким чином не змінює умови праці, безпеку робочого місця. Єдиний соціальний вплив таких заходів полягає в тому, що фірма забезпечить постійними робочими місцями свій персонал, а не тільки на період гірськолижного відпочинку (3-4 місяці на рік).

З точки зору економічної ефективності запропоновані заходи є дуже ефективними, оскільки їх реалізація майже не потребує додаткових інвестицій, проте за рахунок впровадження цих заходів суттєво зростає прибутковість діяльності ФОП Галецька Ірина Володимирівна. За результатами розрахунку економічна ефективність запропонованих заходів становить 0,782 або 78,2 %. Це високий результат і таке нововведення є доцільним для підвищення прибутковості діяльності.

Отже, обрані напрями підвищення прибутковості діяльності ФОП Галецька Ірина Володимирівна мають позитивний вплив на даний показник та на загальний стан фірми.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Господарський кодекс України. Глава 7: ПІДПРИЄМСТВО, ст.62.;
2. Закон України Про затвердження Порядку подання фінансової звітності[Електронний ресурс]. – URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/419-2000-%D0%BF>;
3. Наказ про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» – URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>;
4. Податковий кодексу України від 02.12.2010 року № 2755-VI «податок на прибуток підприємств»;
5. Боднар Н.М. Економіка підприємства. Навчальний посібник. – К.: Видавництво А.С.К., 2004. – 400 с.;
6. В. В. Биба, Чинники, що впливають на прибуток сільськогосподарських підприємств в сучасних умовах/ М. В. Ковалець [Електронний ресурс]. – URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4960>;
7. В. Г. Федоренко, Основи економічної теорії / Ю. В. Ніколенко, О. М. Діденко, М. П. Денисенко, М. М. Руженський, 2. Вид., перероб. І доп., за редакцією д.е.н., проф. Федоренка В. Г. – К. : Алерта, 2007 – 517 с.;
8. Гетьман О.О. Економіка підприємства: [підручник] / О.О. Гетьман. — К.: ЦНЛ, 2010. — 488 с.;
9. Гольдштейн Г.Я. Стратегічний менеджмент : конспект лекцій. Таганрог ТРТУ, 2015.;
10. Жиделева В.В Экономика предприятия / Жиделева В.В, Каптейн Ю.Н., Левина И.В. // Учебное пособие. – Сыктывкар: СЛИ, 2013. – 188с.;
11. Зайцев Н. Экономика промышленного предприятия. 3-е изд. – М. : ИНФРА – М., 2010. – 358 с.;
12. Звірько Г.П., Методичні підходи щодо аналізу прибутковості господарської діяльності суб'єкта господарювання / Звірько Г.П. // Вісник

Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут»,
Розділ «Технічний прогрес та ефективність виробництва» 2011, №7 - с.28 – 36;

13. Климко Г.Н., Основи економічної теорії: політекономічний аспект: Підруч. для студ. екон. спец. вищ. закл. осв. / Нестеренко В.П., Каніщенко Л.О., Чухно А.А.? Григорій Никифорович Климко (ред.), Василь Павлович Нестеренко (ред.). - 2. вид., перероб. і доп. – К.: Вища школа, 1999. – 743 с.;

14. Маркова А.А Основные факторы, формирующие рентабельность предприятия в условиях становления инновационной экономики региона / Маркова А.А // Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики 2013 г. - №5 - с.134-138;

15. Мочерний С. В. Економічна теорія: навч. посіб./ С. В. Мочерний. – 4-те вид., стереотип. – К. : ВЦ «Академія», 2009. — 640 с.;

16. Опікунова Н.В. Управління прибутком підприємства / Н.В. Опікунова, В.Г. Лопата // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2014. – № 46. – С. 294-298.;

17. Плотніченко С.Р. Підвищення економічної ефективності виробництва соняшнику в регіоні / Плотніченко С.Р., Сидорук Б.О. // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки) / За ред. М.Ф. Кропивка. – Мелітополь: Вид-во Мелітопольська типографія «Люкс», 2013. - № 1 (21), том 2. – с.256 – 263.;

18. Семенов Г.А. Економіка підприємства: [навч. посіб.] / Г.А. Семенов. — К.: Центр навчальної літератури, 2005. — 324 с;

19. Танцюра М.Ю. Стратегія забезпечення рентабельності підприємства / Танцюра М.Ю., Шихмамбетова Д.Л. // Экономика Крыма - 2012 г. - №2(39) - с. 113 – 116;

20. Филиппова Т.А., Пути повышения прибыли на предприятии / Серебрякова Д.И., Наука и экономика. 2012. (№ 2.) С. 57-59.;

21. Фомина Е.И., Рекомендации по максимизации прибыли на предприятии: обобщение теоретико-методологического опыта / Иода Е.В., Социально-экономические явления и процессы. 2009.(№ 4.) - С. 138-141.;

22. Черниш С.С. Економічний аналіз: Навчальний посібник. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 312 с.;
23. Швиданенко Г.О., Сучасна технологія діагностики фінансово-економічної діяльності підприємства / Олексюк О. І. – К.: КНЕУ, 2002. – 192 с.;
24. Шеремет А.Д. Комплексний аналіз господарської діяльності / А.Д. Шеремет. – Вид. доп. і перепрацьовано. – М.: Инфра -М, 2009. – 416 с.;
25. booking.com [Електронний ресурс]. – URL: <https://www.booking.com/>;
26. Euroclub [Електронний ресурс]. – URL: <https://eclub.com.ua/>;
27. Finalon.com [Електронний ресурс]. – URL: <https://www.finalon.com/metodyka-rozrakhunku/229-rentabelnist>;
28. IDC CLUB[Електронний ресурс]. – URL: <https://divecentre.com.ua/viewto urs/159>;
29. Studies.in.ua [Електронний ресурс]. – URL: <http://studies.in.ua/ru/filosofiya-shpargalki/633-42-analz-sintez-yak-metodi-naukovogo-pznannya.html>;
30. Навчальні матеріали онлайн [Електронний ресурс]. – URL: https://pidruchniki.com/14990528/ekonomika/korelyatsiyniy_analiz;
31. Студопедія [Електронний ресурс]. – URL: https://studopedia.su/3_14031_klasifikatsiya-pributku-pidpriemstva.html;
32. Вікіпедія [Електронний ресурс]. – URL: <https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%9F%D0%BB%D0%B0%D0%BD%D1%83%D0%B2%D0%B0%D0%BD%D0%BD%D1%8F>;
33. Основи моделювання ринкових ситуацій [Електронний ресурс]. – URL: <https://posibnyky.vntu.edu.ua/kocuba/p6.html>;
34. Studies.in.ua [Електронний ресурс]. – URL: <http://studies.in.ua/ru/politicheskii-menedzhment-shpargalki/2612-ponyattya-upravlnnya-derzhavnogo-upravlnnya-poltichnogo-kervnictva.html>;
35. Економічний аналіз: Навч. посібник / М. А. Болюх, В. З. Бурчевський, М. І. Горбаток; За ред. акад. НАНУ, проф. М. Г. Чумаченка. — К.: КНЕУ, 2001. — 540 с.;

36. Каталог фрахту яхт [Електронний ресурс]. – URL: <http://www.dive.ru/katalog-jaht-i-kurortov>;
37. Методи планування прибутку [Електронний ресурс]. – URL: https://stud.com.ua/52569/ekonomika/metodi_planuvannya_pributku;
38. Мінфін індекс інфляції [Електронний ресурс]. – URL: <https://index.minfin.com.ua/economy/index/inflation/>;
39. Навчальні матеріали онлайн [Електронний ресурс]. – URL: https://pidruchniki.com/13190713/finansi/rozrahunok_pributku_vid_realizatsiyi_produktsiyi;
40. Навчальні матеріали онлайн [Електронний ресурс]. – URL: https://pidruchniki.com/82247/ekonomika/sutnist_vidi_formuvannya_rozpodil_pributku_pidpriemstva;
41. Основи охорони праці [Електронний ресурс]. – URL: <https://library.if.ua/book/9/911.html>;
42. Офіційний сайт ГК «Буковель» [Електронний ресурс]. – URL: <https://bukovel.com/skipass>;
43. Сайт туристичної фірми ФОП Галецька Ірина Володимирівна, програма туру, [Електронний ресурс]. – URL: <https://zaharich.net/tury/tury-v-bukovel/programma-turov>;
44. Туристична компанія SAFINA [Електронний ресурс]. – URL: <https://safina.tours/goods/avia-tur-ski16-ishgl-i-vse-zvozdy/>;
45. Ціна держави [Електронний ресурс]. – URL: <http://cost.ua/budget/revenue/>.

ДОДАТКИ

Таблиця А.1 Доходи і витрати ФОП Галецька Ірина Володимирівна за 2014 рік

Доходи	Сума, грн	Витрати	Сума, грн
Дохід від надання туристичних послуг	397109	Заробітна плата робітників	23600
Дохід від реалізації абонементів Ski pass	524365	ЄСВ	13261
Дохід від надання прокатного спорядження	14710	Транспорт	155215
		Реклама	19270
		Собівартість реалізованих абонементів	394320
		Зв'язок	1796
		Проживання, харчування	105287
		Інші	45215
		Податок	2923,2
Всього	936184	Всього	760887,2
Прибуток	175296,8		

Таблиця А.2 Доходи і витрати ФОП Галецька Ірина Володимирівна за 2015 рік

Доходи	Сума, грн	Витрати	Сума, грн
Дохід від надання туристичних послуг	461707,2	Заробітна плата робітників	88000
Дохід від реалізації абонементів Ski pass	936768	ЄСВ	30536
Дохід від надання прокатного спорядження	59112	Транспорт	186288
		Реклама	31516
		Собівартість реалізованих абонементів	680120
		Зв'язок	10020
		Проживання, харчування	169170
		Оренда офісу	36120
		Інші	24610
		Податок	3307,2
Всього	1457587,2	Всього	1259687,2
Прибуток	197900		

Таблиця А.3 Доходи і витрати ФОП Галецька Ірина Володимирівна за 2016 рік

Доходи	Сума, грн	Витрати	Сума, грн
Дохід від надання туристичних послуг	384730	Заробітна плата робітників	96000

Продовження таблиці А.3

Доходи	Сума, грн	Витрати	Сума, грн
Дохід від реалізації абонементів Ski pass	1048610	ЄСВ	25713,6
Дохід від надання прокатного спорядження	47930	Транспорт	163400
		Реклама	36984
		Собівартість реалізованих абонементів	790340
		Зв'язок	11470
		Проживання, харчування	167430
		Оренда офісу	44760
		Інші	18405
		Податок	3307,2
Всього	1481270	Всього	1357809,8
Прибуток	123460,2		

Таблиця А.4 Доходи і витрати ФОП Галецька Ірина Володимирівна за 2017 рік

Доходи	Сума, грн	Витрати	Сума, грн
Дохід від надання туристичних послуг	312490	Заробітна плата робітників	108000
Дохід від реалізації абонементів Ski pass	644820	ЄСВ	32208
Дохід від надання прокатного спорядження	24850	Транспорт	129370
		Реклама	29400
		Собівартість реалізованих абонементів	386600
		Зв'язок	11830
		Проживання, харчування	133620
		Оренда офісу	51840
		Інші	18405
		Податок	7680
Всього	982160	Всього	908953
Прибуток	73207		

Таблиця А.4 Доходи і витрати ФОП Галецька Ірина Володимирівна за 2018 рік

Доходи	Сума, грн	Витрати	Сума, грн
Дохід від надання туристичних послуг	369540	Заробітна плата робітників	68000
Дохід від реалізації абонементів Ski pass	386450	ЄСВ	24788,72
Дохід від надання прокатного спорядження	29640	Транспорт	143200
		Реклама	13840

Продовження таблиці А.5

Доходи	Сума, грн	Витрати	Сума, грн
		Собівартість реалізованих абонементів	251190
		Зв'язок	11830
		Проживання, харчування	147810
		Оренда офісу	28600
		Інші	21360
		Податок	8935,2
Всього	785630	Всього	719553,92
Прибуток	66076,08		

Додаток Б

Таблиця Б.1 схема закупівлі абонементів ФОП Галецька Ірина Володимирівна у ГК «Буковель»

Рік	2014	2015	2016	2017
Сума замовлення	700000	800000	700000	500000